

< フォーラム 基調講演 >

関西3空港のこれから – 3回のセミナーを振り返って –

関西大学商学部教授 高橋 望



関西大学の高橋でございます。

今日は、基調講演として「関西3空港のこれから～3回のセミナーを振り返って～」というテーマについて、この後予定されているパネルディスカッションのための問題提起という形でお話させていただきたいと思っています。

スライドは全て、お手元に印刷した資料としてお配りしていますので、どちらかをご覧くださいながら、私の話を聞いていただければ幸いです。

本日は、三つの項目から構成されています(2ページ)。

まず、これまでに行われた3回のセミナーの概要をまとめた上で、セミナーの総括を行い、これに続くフォーラムの課題、パネルディスカッションのテーマを整理してお示ししたいと考えています。

このセミナーは(3ページ)、昨年にも続きまして本年も続けて行われましたが、そもそもの開催趣旨は何かと言いますと、関空と伊丹という二つの空港が経営統合されたことを受けて、神戸を含めて三つの関西圏の空港が今後どのように変わっていくのか、もっと使いやすい関西3空港にするためにはどうしたらいいのかという問題意識に基づいて開催されました。3回のセミナーでは9名の講演者の方々にお話をお願いしました。そこではさまざまな考え方が示されました。もちろん、見方も立場も異なる方々のお話でしたので、全ての問題について統一された結論を得たというわけにはまいりませんでしたし、また全ての論点について、これからお話しさせていただく私自身が納得し同意しているわけでもありませんので、今日は本年度の3回のセミナーでの9人の方々の講演の内容、紹介にとどめまして、後で行われるパネルディスカッションの際の問題提起に活用するという形で論点を整理していきたいと考えています。

第1回目は(4ページ)、9月に「関空、伊丹空港の経営統合と関西3空港のこれから」という共通テーマで3人の方々にお話をいただきました。

まず(5ページ)、関西学院の野村教授からは「関空・伊丹の経営統合と関西経済の活性化」というテーマでお話をいただきました。そこで明らかにされたことは、アジアにおける航空需要が非常に増大しており、LCCブームが展開されているという中で民間の知恵と資金に基づく空港経営が求められるようになったという問題意識が提示されました。一方、関西には国際空港の機能を活用する余地がまだ十分にあるということも、あわせて示されました。

そして(6ページ)、空港経営においては非航空系収入増大に向けた経営戦略の一環として、ビジネス・マインドの改革が求められるという指摘がありました。これまで官主導型で運営・経営されていた空港に、果たして本当の意味での経営のプロが今いるのかどうかという問題提起だと私は認識しています。

確かに、関空と伊丹は経営統合されたわけですが、実際には、他にも関西圏にはいくつかの空港があります。先ほど、知事のお話にも出ました神戸空港、それ以外にも但馬、八尾、南紀白浜があって、野村教授は関西広域経済圏の中で、これら複数の空港を活用することが考えられるのではないかと、あわせて空港廃止ではなく、需要創出を考えるべきだということを強調されました。その中で、空港経営という視点からみた空港収入増大の可能性について、この表(7ページ)のようにまとめていただきました。

続きまして(8 ページ)、新関西国際空港株式会社の室谷常務様から「新関西国際空港株式会社の経営戦略～空を変える。日本が変わる。～」というテーマでお話をいただきました。そこではまず、空を取り巻く背景として、アジアの成長、LCC の登場、空港間競争の激化という 3 点が示されました。あわせて、経営統合を果たした新関西国際空港会社の経営する、関空と伊丹には、それぞれの強みがあることが紹介されました。これはこのスライドにあるとおりです。

また(10 ページ)、新関西国際空港会社が目指すべき空港像としては、ワンエアポートで世界に開かれたアジアのリーディングエアポートになるということでした。そのために、具体的な成長目標を掲げておられます。また、基本コンセプトとして、三つのステップと三つのキーワードを強調されました。すなわち、自立経営、事業価値の最大化、完全民間運営化というステップと、顧客目線、両空港による相乗効果、新たな課題に挑戦することで想像を生むというキーワードです。

そして(11 ページ)、三つの戦略を策定しておられます。まず、航空成長戦略として、戦略的料金引き下げによるネットワークの拡大を実現するとともに、伊丹の運用制限緩和と関空のアクセス改善により両空港の特性を踏まえた全体最適を図る。第 2 の戦略がターミナル成長戦略であり、第 3 の経営効率戦略として、民間経営手法の徹底追求ということを強調されました。

3 番目に(12 ページ)、Peach Aviation 株式会社の井上 CEO 様から「日本初の本格的 LCC が描く関空を拠点とした経営戦略」と題する講演をいただきました。まず、LCC とは何かということについて、次の 4 点を指摘されました。

すなわち、2012 年は日本における LCC 元年であるということ。続いて、LCC は航空自由化を背景に初めて出現したものであるということ。また、LCC は確かにローコストキャリアですが、安いことがサービスの内容、質が悪いということにはなっていない、そのような構図は過去のものであるということ。そして、何より LCC というものは新規顧客開拓を通じて航空市場全体の規模拡大に貢献しているということをご説明いただきました。

ご案内のように(13 ページ)、Peach は関西国際空港を拠点として事業を展開しておられますが、関空発着のメリットとして、次の 4 点を挙げられました。まず、アジアに近いという地理的優位性。人口規模の点で首都圏に次ぐという市場規模の優位性。何より 24 時間運用であり、発着枠に余裕があって、国内線、国際線、双方が乗り入れて一体的に運用できる空港であり、かつ LCC 専用ターミナルを持っているという空港施設の優位性があるということ。そして、後背圏の関西圏には観光スポットが集中しているという意味で観光資源の優位性があるということです。

このような優位性を根拠に関西国際空港を拠点に事業を積極的に展開しておられ、ここに(14 ページ)示してあるような路線ネットワークが構築されています。また(15 ページ)、経営ビジョンがスライドのようにまとめられています。

第 2 回のセミナーは(16 ページ)10 月に開催されました。「空港と地域の発展のために」というテーマで、3 人の講演者の方々にお話をお願いいたしました。

まず(17 ページ)、「関西経済の競争力強化における空港の役割」と題して、兵庫県立大学の加藤教授からお話をいただきました。航空市場を取り巻く環境変化として、LCC の登場により、新規需要が顕在化していること。そして、産業構造の高度化で航空需要が増加するものの、大阪、関西圏は世界の中で飛び地となっていて、人やマネーが入ってこないことが問題であるとされました。

世界では、実はグローバル・シティ・リージョンズ (GCR) という新しい概念が出て来ているということをご説明いただきました。これは巨大連担都市圏と呼ばれるもので国境を越えた広がりを見せているわけですが、世界にあるこの GCR が世界の他の地域とどういつながりを持つかがそれぞれの都市

機能を規定するということをご指摘いただきました。その中でグローバルネットワークにはフェース・ツー・フェースの接触が必要である。そして専門職の人々が増加すると航空需要は飛躍的に拡大する。つまり GCR の進化が航空需要と直結していると示唆されました。

そうした中で(18 ページ)、日本経済は今、非常な苦悩の中にあります。2050 年には、韓国に抜かれ、中国と同程度になるのではないか。このような苦悩を抱えている理由として加藤教授は海外から人やマネーが流入しにくいことが背景にあると指摘されました。この現状をどう変えるべきかという点について、知識・人のフローが地域を支えるという関西からのグローバル戦略を提案いただきました。具体的にこれをどのように実現していくかというときに、加藤教授は 4 点提示されました。一つは関西広域圏内でイノベーションを喚起する人材を育成するということ。そのための大学が一つの群れをなして関西には実際には立地しているということです。二つ目には、先ほど知事の話にも出てきましたが、特区による関西広域圏経済構造の高度化でマネーを呼び込むことが可能なのではないかとということ。三つ目が、リスクに挑戦する小規模組織を支える体制も必要であるということ。そのときに注意しなければならないのは、航空・空港領域は規制の固まりであって、この規制を外して、人の動きを活性化することである。そして四つ目として、イノベーション回廊を複数設置して、経済再生を図るというご提案をいただきました。その特区は(19 ページ)、実は色々な分野に渡って関西圏にあるわけですが、その中で関西バイオ・メディカルイノベーション回廊と呼ばれるものをスライドに示してあります。

続きまして(20 ページ)、関西外国語大学の引頭教授からは「航空需要拡大に必要な連携策」と題して講演いただきました。まず、日本全体の航空需要の動向として、残念ながら国際線、国内線とも旅客数はピークを過ぎて減少しているという現実が示されました。関西圏の空港の航空需要も同様に減少しておりますが、減少割合は関西の方が大きいという悲しい事実も紹介されました。実際かつては、25%あった国際旅客シェアが、現在では 19%まで低下するに至っているわけです。そのときに、航空需要をどのように活性化するかということを考えなければならないわけですが、航空需要の源は経済活動であって、経済の復興なくして航空需要の復興はないということをお示しいただきました。これは言うまでもなく、航空に限らず、交通というものが派生需要で、旅行とは別の目的があり、その目的を実行する手段として需要されるという性質、この交通需要の特性を理解しないと幾ら航空・空港の側だけで頑張っても需要はついてこないということです。また、関西圏は出国率が 0.15 と東京の 0.25 よりも低いという現実があります。

このような現実を前に、需要拡大の方向性として 3 点示されました。一つは、今までの右肩上がりの幻想を捨てるべきだということ、すなわち新規需要の開発が求められるということです。二つ目は一地方としての自覚が必要であるということ。首都圏に次いで 2 番目だと言っても、東京から見れば大阪は全国の地方の一つにすぎないということです。その自覚がこれまで必ずしも十分認識されていなかったのではないかとこの厳しいご指摘であると理解されます。三つ目に空港は交通の結節点なので、ネットワークは相手地域があってこそ成立するものだということです。自分たちの地域の中だけでの議論ではなかなかネットワークの拡大、需要の拡大にはつながらないというご指摘だと思います。全国の国内航空旅客数の推移は(21 ページ)、スライドのようになっています。

続けて(22 ページ)、需要拡大に向けての連携方策として、まず一つ目に航空会社には選ばれる空港であるとの認識が必要であり、そのためには、伊丹空港、神戸空港、双方に言えることだと思いますが、運用制限の緩和が必要であること。二つ目に航空需要の基本は地元経済であり、地域の一員としての空港の認識が必要であること。三つ目が就航先地域と共同した需要開拓に努力すべきであること。四つ目には、ライバルとの連携も指摘されました。その中で新幹線は従来、競争相手として認識されてきたわけですが、実は九州新幹線の開業に伴いおもしろい現象が生じています。これは引頭先生が直接指摘され

たわけではないのですが、九州新幹線の開業で福岡のポテンシャルが高まり、外国エアラインの福岡への乗り入れ希望が相次いでいるそうです。従来は、競争相手としてある意味で敵視してきた新幹線との関係の一つ問い直す問題提起になるのではないかと思います。また関西には複数の空港があるわけですが、これらが関空ファミリーとしてユニバーサルサービスを提供し、個々の空港は選別と集中、いわゆるすみ分けをすべきではないかという提案もあわせてなされました。

続きまして(23 ページ)、日本航空株式会社の大貫常務様からは「関西における航空ネットワークの展望と課題について」と題して講演いただきました。

まず、JAL グループの成長戦略として、3点お示しいただきました。一つはフルサービスキャリアとして、最高のサービスを提供するという事です。二つ目は路線ごとの採算性を重視するという事。三つ目が、発着枠等の有効活用で伊丹発着路線を展開し、利便性向上を図るということでした。関西地区における JAL グループの航空ネットワークについては、リージョナルジェット機の活用ということが強調されました。今、リージョナルジェット機は、国内線保有機材の14%を占める戦略機材であり、同機は需給適合を図りやすいため、国内線ネットワークの拡充が可能であり、とりわけ伊丹空港のプロペラ枠・距離規制の緩和があれば、同機を使用して速やかに路線開設・増便を行い、国内線ネットワークの充実を図りたいとの力強い表明がありました。このことから、やはり伊丹の運用制限の問題が、今後の関西圏における国内航空需要の拡大に、将来大きな影響を及ぼすということが明らかです。

翌11月に開催されました第3回のセミナーは(25 ページ)、「コンセッションに向けた環境整備」がテーマでした。まず(26 ページ)、「コンセッションの意義と空港の事業価値について」と題して、新日本有限責任監査法人の黒石会計士様からお話をいただきました。そこでは今般改正されましたPFI法の議論の概要が紹介されました。特徴は二つでして、一つが空港等の経済インフラ・既存インフラがPFI、つまり民間資金の活用による公共施設の整備の対象になったということ。二つ目にコンセッションが可能になったことです。コンセッションとは、所有権が公のパブリックセクターにあるまま、民に運営権を付与するというものです。

このコンセッションの意義について、資料のとおり5点にまとめられています。この場合(27 ページ)、空港の事業価値をどのように測定するのかという問題があります。いわゆるゴーイングコンサーンということ前提にしているので収益方式、インカム・アプローチで計算するという考え方が示されました。したがって、コンセッションの価値をできるだけ高め、これを高く売するためには空港経営の安定化が必要であり、そのためには収入の確保をしなければならず、それが実現しないことには民間資金を呼ぶうえでリスクが大きくなってしまうと、ある意味で当たり前のことをご指摘いただきました。

そのために、どのように収入を確保するのかという点について、これまでは、会社管理空港を除き、残りの国管理空港、地方管理空港については、滑走路等々の基本施設、ターミナルビル、駐車場が別々の組織で運営していて一体経営できないということが大きな課題であると指摘されました。ただ、一体化しても、それで問題が解決するわけではないということもあわせて指摘されました。これは、着陸料の値上げによる航空系収入の極大化と、非航空系収入の極大化が矛盾するケースが出てくるという懸念です。では、実際に外国ではどのような空港運営がなされているかということで、イギリスとオーストラリアの例が示されました。イギリスのブリストル空港は民間インフラファンドとの強固なパートナーシップがあったという紹介でした。また、オーストラリアのゴールドコースト空港ではどのエアラインと組み、地域をどのようにするかが問われることが明らかになったということでした。

なお(28 ページ)、空港ビジネスの収益構造、コスト構造はスライドのように具体的にまとめていただきました。それぞれの戦略レベルと申しますか、経営目標に従って、目指す方向、行われるべき施策は

実は種々さまざまで、場合によっては矛盾する場合があるということがこの表から明らかです。

続きまして(29 ページ)、日本大学の加藤教授から「コンセッションと関西経済」と題する講演がありました。まず、航空・空港政策と関西について、自由化による需要拡大の一方、空港の経営効率向上が求められるようになったということ。そして、首都圏の空港容量拡大への対応が必要であるということが紹介されました。また、民と公の役割ということで2点指摘されました。一つは関空の債券評価の懸念事項は政府の役割が後退することだということです。なぜならば、官の役割である政府が一步後退することで破綻リスクが増すおそれがある、財務重視による料金値上げの不安が増すということです。

この指摘には理由があって、民であれば全て問題は解決する、同じことを官でやるよりも民でやる方が効率的であるということが、いわば常識のように世間では流布されているわけですが、実際には、アメリカの空港は公有であるにもかかわらず実は効率性が非常に高いということを事例として示されました。それではなぜ、アメリカの空港は公有でも経営が効率的なのかというと、市場競争が機能して空港の独占力の行使をチェックしているからだということでした。その市場競争とは、具体的には航空会社間の競争であり、空港の中での競争であり、空港と空港の間での競争であるということです。こうした競争が機能しない場合、収益重視の空港運営者は独占価格を設定しようとすることになり、旅客の利益と一致しないことになります。そこでこれを契約で制約しようとする逆にコンセッション価格が低下して、非常に悩ましい状況が出てきます。この矛盾を解決するには需要の増大しかないのではないかと考えられます。つまり、公の利益と私的な利益の極大化が必ずしも一致しないということです。例えば(30ページ)、空港に対する債券の格付けウェイトについて、公的部門の関与がなければ、財務指標のウェイトが最大になることに留意しなければなりません。もっとも、この間、新聞で報道があったとおり(『日本経済新聞』2012年12月18日付け朝刊「格付け会社へ逆風世界中で広がる」)、いわゆる格付けについては、別の観点からさまざまな議論があることはあわせて申し添えておく必要があるかもしれません。

最後に(31 ページ)、加藤教授は空港経営と関西経済について、4点指摘されました。まず、航空需要拡大には関西経済の活性化が前提で、伊丹のフル活用が必要であること。続いて、空港経営上は神戸空港を含めた3空港一体運用が望ましいこと。3点目に、空港が独占力を行使すると経済学的には神戸空港と関空・伊丹を競争させるほうが利用者の便益を向上させるということ。つまり、先ほども指摘しましたが、企業、組織の経営目的と社会全体の経済目的は必ずしも一致しないということですが、これは空港の経営統合自体を否定するものではなく、現実策として統合による全体利益の最大化は可能であって、その際、競争が機能する仕組みが必要であるとの指摘だと私は理解しました。最後に利用者志向の航空政策による旅客増が期待されるということ。そのためには地域で空港を支える体制の構築が求められると指摘されました。

最後に(32 ページ)、全日本空輸株式会社上席執行役員の藤村様からは「航空業界の環境変化と関西3空港」と題して、お話をいただきました。まず、航空業界を取り巻く経営環境として、人口減少、少子高齢化による市場縮小、加えて、競合交通機関との市場の奪い合いがある一方でLCCの乗り入れ増加による競争激化にも直面していると言われました。こうした経営環境の変化に対応する戦略として、新型機の活用によるネットワーク拡充や、国内、アジアの成長領域を舞台にした日本ベースのLCC事業で新規需要を創出するとしておられます。また、ロンドンの複数空港の事例について、各空港が特定航空会社と結びつき、すみ分けした結果、空港間競争が激化し、旅客数が大幅に伸びたことを紹介いただきました。

関西3空港については(33 ページ)、3点ご指摘いただきました。まず、子会社であるPeachは関西を拠点とするLCCとしてネットワークを拡充していく。第2点目にこれは極めて重要な指摘であったと思いますが、需要量と供給量は表裏一体で供給量の増加により、需要を喚起する面も大きいという指摘でした。一時期、関西国際空港の利用不振が問題になったときに首都圏の空港が満杯であるということが

誇らしげに語られたことがあります。しかし、実際には空港余力があったからこそ、LCC を呼び込めたわけです。むしろ、今後、成長する LCC には、現在の空港の容量余力というものが実は、幸いなことであると理解できるわけです。

いずれにせよ、航空業界の経営環境は急激に変化しており、現状では関西圏の需要が伸び悩んでいるのが事実です。その克服策は、色々ありますが、やはり空港の問題が大きな意味を持っているということが改めて指摘されました。すなわち、空港コストをエアラインとしては削減して欲しい。伊丹の未利用枠を活用させて欲しい。空港アクセスを充実して欲しい。神戸の便数制限等の規制緩和による需要増の期待があるということです。改めて(34 ページ)、需要量と供給量が表裏一体であり、供給量で需要喚起する面も大きいという事業者の声を確認したいと思います。

以上、3 回延べ 9 人の講演者の方々のご講演の内容を私なりにまとめてみますと、次のようなことが学べるのではないかと思います(35 ページ)。

一つは、多くの講演者の方が共通して指摘されたことですが、空港と地域経済との関係です。一言で言えば、空港が地域を潤し、地域が空港を支えるという図式です。ただ、これについては今まで少し誤解があったように思います。従来は空港があることで周辺地域が活性化する、すなわち、空港自体の経済活動が地域経済の所得・雇用・設備投資・税制上の効果をもたらすということが強調され過ぎました。それにより、地域が一方的に空港にその経済効果を期待することになったと言えます。空港があれば地域は自動的に潤う、つまり空港に地域がぶら下がる形でおぼれにあずかるという図式です。ところが実際には空港の活用が周辺地域の経済活動を誘発し、それがまた航空需要を発生・吸引するという図式も成り立つわけです。すなわち、空港は地域振興の触媒であるということです。

いずれにせよ、地域の経済力が航空需要規模を規定するわけですが、他地域に比べて、関西圏はこれまで地元の空港としての意識が希薄ではなかったか。そのことを反省する必要があるのではないのでしょうか。私のような学者がこのような偉そうなことを言うのは、誠におこがましい限りですが、そもそも関西の空港は、騒音問題という空港が邪魔者、公害の元凶であるというところから出発しました。関西以外の地域でも、あくまで高速交通機関として、首都圏、関西圏と直結させる、ある意味で地元の足というよりはもう一つ違った性質の乗り物としての認識があったことで、空港に対して一步距離があったのは事実ですが、昨今の状況変化の中で、実は全国の各空港の地域の皆様は非常なご努力をされています。ここで全てを紹介する暇はありませんが、一つは石川県の能登空港の搭乗率保証制度でありましょうし、また南紀白浜空港の増便に地元が大きな役割を果たしたということもあります。資料にある北九州は同一圏内に福岡という巨大な隣接空港がありながら、国際線就航を実現しました。これら他地域の努力に関西圏の人間も学ぶべきではないでしょうか。

続いて(36 ページ)、コンセッションの問題です。経済状況が厳しい中でインフラに投資するよりも既存インフラを効率的に使うことを考える必要があるわけです。

また、メンテナンスのコストを考えても、民間の知恵と資金を入れることを考えなければなりません。そこにコンセッションの意義がありますが、その成否を握る空港の収益を左右するものとして空港の循環図式を考えることができます。一つが航空系収入と商業活動の補完性であり、二つ目が空港間・多角化部門間の内部補助であり、次が相手地域、地元地域との間の経済循環であり、四つ目が官の役割と民の使命の調和です。

今、これを関西圏の個別事例に適合させて航空需要の拡大を図るに際して、関西圏の優位性と弱点を考えてみたいと思います(37 ページ)。優位性については今まで色々指摘されたようにLCCの成長余地や、関西イノベーション国際戦略総合特区、大学・研究機関といった知識産業が集積していることです。

豊かな観光資源があることも事実ですが、残念ながら(38 ページ)、弱点があることもまた事実です。ただ、こうした弱点、悩みは全国共通なものです。逆にこうした貧しきことは幸いで、それを克服すれば、将来は豊かに描かれるのではないかと期待できるのではないのでしょうか。

そこで(39 ページ)、本フォーラムの課題、この私の講演の後のパネルディスカッションのテーマとして、6 点挙げさせていただきました。

一つには、統合空港会社の事業価値の最大化。すなわち、民間の知恵と資金をいかに活用したらいいのかということ。

二つ目が、運営権を民に投げ出せば、それで官の役割は全く終わってしまうのか、あるいは両方は全く矛盾せずに整合的に話が展開されるのかというときに、官民の連携はどうあるべきかということ。

三つ目が、これまで希薄であった地域と空港の連携はどうあるべきかということ。

そして四つ目(40 ページ)が、関西の潜在航空需要を顕在化するためにはいかなる方策、努力を今後しなければならぬのかということ。

五つ目は、色々挙げられた以外に関西の潜在力は無いのかということ。

六つ目に、出発点としては関空と伊丹の経営統合でしたが、先ほどから申し上げているとおり、関西圏には他にも幾つかの空港があります。神戸空港をはじめとして存在するこれらの空港を、どのように将来東ねていくのか。あるいは分離したままでいいのか。関西の全体利益最適化のためにこれらの空港をどう活用する必要があるのかということ。

これら 6 点について、これからパネリストの方々の知恵を拝借しながら、また、フロアの皆様からのご質問を受けながら、皆様で関西の空港の将来について、考えたいと思う次第です。

ということで雑駁ではございますが、私の基調講演に代えさせていただきます。

どうもありがとうございました。

< フォーラム パネルディスカッション >

関西3空港のさらなる活用

コーディネーター : 関西大学商学部教授 高橋 望



パネリスト : 社団法人全日本航空事業連合会理事長 辻岡 明



三菱商事(株)産業金融事業本部インフラ・事業金融ユニット
シニアアドバイザー 石田 哲也



関西学院大学経済学部教授 上村 敏之



○ 高橋

それでは、これからパネルディスカッションに移りたいと思います。

先程、私が3回のセミナー延べ9人の講演者の方々の内容を要約させていただきました。そこから問題点を抽出し、独断で六つの論点にまとめさせていただきました。

まず、この六つの論点について順を追って議論いただく前に、航空・空港全般といいますか、とりわけ関西3空港のさらなる活用という点で何か一言ずつ、パネリストの皆様からご感想なりご意見を賜りたいと思います。

まず辻岡さんから何かございますか。

○ 辻岡

私、全日本航空事業連合会という組織を預かっておりますが、日本の航空企業は、今オープンスカイの時代に入りまして、外国の航空会社との競争が非常に厳しくなっております。

それで私どもの組織としては、日本の航空会社がいかに競争力を持ったものにするかという方策を幾つか提言させていただいています。その上で私どもは、提言するだけではなくて、実現するためにはどうするかといういろいろな行動をして実施していくということです。

一例を挙げますと、これからの話で出てきますが、日本には、特有の、例えば航空機燃料税といったような幾つかの特殊な負担があります。そういった中ではなかなか外国の航空会社と競争できないということで、特殊な負担は撤廃していただきたいという行動もしていました。おかげさまで2年前には若干の軽減を勝ち得たのですが、まだまだやることはたくさんあるかと思っています。

今日はよろしく願いいたします。

○ 高 橋

ということで、直接の空港利用者であるエアラインのお立場で、これからご発言いただくことになろうかと思います。

続いて石田さん、お願いいたします。

○ 石 田

三菱商事の石田でございます。本日はよろしく願い致します。

総合商社は、ひと昔前は「ラーメンからロケットまで」と言われるほどモノを売る事業が多かったのですが、時代の流れに合わせて仕事の内容も変わってきました。私の所属する産業金融事業本部は名前に「金融」と「産業」という言葉が入っていますが、この部門では「総合商社ならではのアセットに対する目利きの能力や、グローバルなネットワークを活かした産業金融サービスを、我々のお客様である投資家に対して提供する」ことを目指しています。具体的にはインフラファンド、航空機や自動車のリース、プライベート・エクイティ投資等を行っています。

空港関係では、三菱商事は世界的なインフラファンドの GIP (グローバル・インフラストラクチャー・パートナーズ) を通じて英国の三つの空港の経営に関与しており、後ほどディスカッションで英国の状況に関してお話する機会もあると思います。どうぞ宜しく願い致します。

○ 高 橋

ありがとうございました。

豊富な実務経験、特に海外のご経験も豊富でいらっしゃいますので、コンセッションを中心にお話しいただければと思います。最後になりましたが、上村さん、お願いいたします。

○ 上 村

関西学院大学の上村です。

私の専門は財政学、公共経済学です。一言で言えば、国及び地方自治体の資金調達や公共サービスのあり方について考える学問を専門としています。国や地方自治体は空港を国ないし地方自治体の公共サービスの一種として供給してきたわけですが、ここきて民間活力を生かすということが重視されるようになってきました。

その意味では、日本の空港の現状は過渡期だと言えますし、統合を果たした新関西国際空港株式会社はまさに試金石だと言えます。

私自身このような学問的背景がありますので、どちらかと言えば行政側または地域から空港のあり方を眺めるという傾向があります。

コーディネートを務めておられる高橋先生から問題提起がありましたが、地域が空港を生かすという視点が大事だというこの問題意識は非常に大事だと思っています。関西は、関西 3 空港というインフラを持っているわけですが、これを最大限活用するために行政または地域がどのようになるべきか、その視点で今日は参加させていただきたいと思っています。どうぞよろしく願いします。

○ 高 橋

ということで、お三方それぞれのお立場ないしご経験からパネルディスカッションを展開していただきたいと思います。

まず第1点ですが、統合空港会社の事業価値最大化の方策と課題ということでご議論いただければと思います。そもそも関空と伊丹を統合した背景には、旧関空会社の経営は非常にいい、損益計算書のレベルではいいのですが、貸借対照表の負債が多くていかんともしがたいということで、これを解決するために黒字である伊丹空港と統合して、コンセッションで事業運営権を売却してバランスシートを改善しようという枠組みであったと思います。

この統合会社が成立して、これからどういうふうコンセッションしていくか、そのためには事業価値をいかに最大化するかという視点でお話をいただきたいと思うのですが、まず上村さん、このコンセッションの目的、事業価値最大化という点について、何かご意見いただけますでしょうか。

○ 上 村

先程の自己紹介において、私は日本の空港の現状は過渡期であり、統合空港会社は試金石だと申し上げました。統合空港会社がなぜ統合したのかと、その主要な理由は今、高橋先生から言われたように、関空会社が抱えている巨額の借入金にあります。一方で、国管理空港であった伊丹空港は空港としては珍しい黒字空港でした。伊丹空港の黒字によって関空会社の債務を圧縮するというのが統合空港会社の使命の一つになっています。

関空の債務は返済できなければ国民負担になるということですので、その国民負担を減らすために伊丹空港の統合があり、さらにはコンセッションという方法がとられたと言えます。関空だけよりも黒字の伊丹空港とのコンセッションを行う方が、債務返済の可能性がかなり高くなるということです。国管理空港であった伊丹空港は国の特別会計によって管理されていました。以前の状態だと、伊丹空港の黒字は羽田空港の滑走路の整備に使われていたかもしれないということです。今回の統合で伊丹空港の黒字は統合空港会社という、関西地域の中に還流するということとなりますので、私自身は関西の収益を関西で使うという意味で今回の統合を評価しています。

今後は、この統合空港会社にどれだけの経営上の裁量権を与えられるかが大事だと思っています。自由度が高くなるほど事業価値は高くなると考えられるからです。既にその動きは見えています。伊丹空港に課せられたさまざまな規制、具体的にはプロペラ枠、長距離規制の緩和の動きはある意味では事業価値最大化を目指す上で当然の動きだと思っています。また、伊丹空港の駐車場やビル会社との統合も経営の自由度を増やすという意味ではそういう動きだと考えています。このような統合空港会社の動きを見る限り伊丹空港の活用は非常に重要だと考えています。

以上です。

○ 高 橋

ありがとうございます。続いて辻岡さん、ターミナルビル等の活用等についてはいかがでしょうか。

○ 辻 岡

私ども航空会社の立場からしますと、両空港を統合していただくということは積極的な価値があるかと思いますが、今、上村先生がお話した点に加え、やはり、新会社の方々はローコストオペレーションと言われていますが、コスト削減を徹底していただきたいということが、まず1点としてあります。

次に、ターミナルビルの話はこの後お話ししますが、まずもってローコストオペレーションというものを実現していただきたいです。

航空会社は、国際競争が非常に厳しいものですから、コスト削減を激しく行っています。そうは言いますが、いわゆる公租公課という形で、自分たちのコスト削減努力ではいかんともしがたい部分があります。その一つが空港の使用料です。そのためには空港のオペレーションコストを下げてくださいということが非常に重要な問題です。

それから次に、今度、特に伊丹の場合に重要になってくるのですが、ターミナルビルと空港の経営との一体化ということです。これまでは、伊丹は国管理空港でしたので、関空と違い空港経営は国で、ターミナルビルは民間企業が経営するという形でした。やはりこれは国際的な趨勢からしますと、これまでのセミナーの中でも何度か指摘されていますが、その両者の収入をどういうふうインテグレート、有機的に結びつけていくかということを考えなければいけないということだと思います。

今回、新関空会社はコスト削減により空港使用料を、例えば関空の使用料を下げたいというお話をしていましたが、私の方から提言させていただきたいのは、それよりもむしろ発想を変えて、まず使用料などを大幅に引き下げて、そこで航空系の収入は下がることにはなりますが、引き下げによって旅客を引き込んで、その方に飲食物販、食事をしたり、物を買ったりしていただいて、いわゆる非航空系収入を上げていくということです。それによって空港全体の収入を極大化するということがあってもいいのではないかと考えているところです。新会社は、カスタマーズ・アイということを目指していますので、私もユーザーからしますと、その点は大事なポイントかと思えます。

若干もう1点だけ申し上げたいのですが、これまでの伊丹空港は、我々ユーザーからしますと必ずしも使い勝手が良い空港ではありませんでした。先ほど上村先生のお話がありましたが、プロペラ桟をどうするか、それから長距離規制をどうするかという問題があります。いろいろな制限を課されていましたが、それはある意味では関西空港に便をシフトしていくということにあつたのだと思うのですが、やはり航空の一番のライバルは新幹線にして、新幹線とどう戦うかと考えますと、やはり関空の強み、伊丹の強み、これが最大限に発揮できるような仕組みにしていくことが必要なのだろうと思います。そのためには伊丹空港をより使い勝手のいいものにしていくことが重要なポイントだと思います。

○ 高 橋

ありがとうございました。

それでは、実際に投資家の間を取り結ぶ仕事をしてこられた石田さんの立場から、コンセッションでいかに高く運営権を売却するか、事業価値を最大化するにはどのような工夫が必要であるか少しお話しさせていただきたいのですが。

○ 石 田

インフラ投資の観点から申し上げますと、コンセッションは従来型のPFIや民営化と比べてかなりフレキシブルな仕組みです。発注側がコンセッションの設計を工夫することで如何ようにもできます。収益性の高い案件であれ、そんなに高くない案件であれ対応できるのです。ですから、まず発注側で、コンセッションを通じて何を実現したいかの優先順位をしっかりと考えることが重要だと思います。

世界にはコンセッションの実例がおそらく40程度あると言われてはいますが、財政に制約のある新興国で建設から運営まで含めて委託するケースや、多額の公的債務を返済するための財源としたいなど導入目的は様々です。もちろんうまくいっているものも多くあるのですが、そうではない例として有名な

のはアルゼンチンの空港コンセッションです。コンセッションが出された 98 年当時アルゼンチンは大きな債務を抱えていたこともあり債務返済、空港などのインフラを売却して財政資金を調達したいというニーズがありました。ミラノの空港会社が応札して予定価格の約 4 倍の値段で買ったのですが、高値で応札するために立てた野心的な経営計画は長続きせず、約 9 年後の 2007 年に破綻、コンセッション契約の巻き直しが起こりました。何を目的にしてコンセッションするのか、借金を返済すれば済むことなのか、地域の大切なインフラが中長期にわたり安定して経営されるには誰にどのようにまかせれば良いかなど、発注側が事前に優先順序をしっかりと考えておかないと失敗する可能性があることも理解する必要があります。

借金返済の目的が優先されたコンセッションは全て失敗したのかといえば、もちろんうまくいっているケースもあります。米国のシカゴ市も財政面の課題を抱えていましたが、高速道路のコンセッションでは、コンセッションを通じて何を実現したいかというところを明確にし、条件面等でも工夫をした結果非常に良い価格で売れ、市の福祉政策などに使う財源を手に入れることができました。発注側にも戦略が問われます。日本でもコンセッションを通じて「民間の知恵と資金を活用する」という方向性は明らかにはなっていますが、究極的に何を指すのか次第で話をすべき相手も変わってきます。民間の知恵を活用して事業を成長させることが目的なのか、それとも当座の借金が満額返済できれば良いのか。借金返済もですが、地域全体が中長期に盛り上がるのが更に重要であるのならそういうことも総合的に勘案してプレーヤーをしっかりと選ぶことが必要だと思います。

また、コンセッションは民間に任せればそれだけで全てがうまくいくというものではありません。資料の 2 ページに「コンセッションと三位一体」の説明がありますが、官、地域、民間の三者がしっかりとコンセッション契約というおみこしを支えるべく協力しないとうまくいかない、三者がうまく協力することで事業価値を広げパイを大きくすることができるという考え方です。

具体的にそれぞれが何をやるかと言えば、官は自分の一番得意なところである「規制の見直し」です。「規制の見直し」とは、不合理な規制があるのであればそれはゼロベースで見直しを行い、どういう規制のあり方が正しいかを考えることですし、今まで規制がなかったところ、新しい仕組みの導入に伴い逆に新しい規制を考えることで事業が効率的にいくこともあります。一方、地域は地域経済の活性化に責任を持ちます。空港利用は地域の GDP (GRP) に影響を受けますので、空港の活性化を空港だけに任せるのではなく、地域が産業なり観光なりを盛り上げることも必要です。そのような官、地域との協力関係の下、民間は得意なオペレーションの効率化やコストを下げるといったことに集中することになります。このような仕組みにより、三者間で、コンセッション契約で規定した以上の信頼関係を築きあげることが理想だと思います。

○ 高 橋

要するに、当事者だけに任せておいてはいけないというご指摘だと思うのですが、石田さんにお伺いしたいのは、実際に投資家の立場あるいは他の投資家との接触の過程で、投資家はコンセッションを決定するとき何を一番重視するのか、どういう要因を環境整備しておかないといけないのかということで、これから統合会社として、どういうマーケティングが必要になっていくのか少し教えていただけますでしょうか。

○ 石 田

世の中にはいろいろな投資家がありますが、インフラに投資を行う投資家は年金など長期的に安定的な

利益を求める投資家です。従って、投資先の案件から長い間安定したキャッシュフローが創出されること、投資先の空港や有料道路等が安定的に経営されることが重要です。短期的には売上・利益が上がるのだが、途中でばたつと突然死してしまうようなものであっては困るわけです。ここでカギとなるのが「三位一体」の仕組みで、事業が中長期的に安心して力を振るい得るような環境を霞が関は整備し、地域はお客様が長い間その地域に来ていただける、もしくは地域の方々がどんどん空港を利用するような協力関係があることが投資家の安心感につながると思います。

○ 高 橋

ありがとうございました。

ということで、コンセッションは統合会社だけの問題ではないということであると思います。続いて官民の連携ということに話が移ると思うのですが、辻岡さん、この場合に、空港使用料が直接の利用者であるエアラインの経営に非常に大きな影響を与えているというお話がありました。これについて詳しくお話しいただけますでしょうか。

○ 辻 岡

はい、申し上げます。今の航空会社の負担の話をする前に、まず、航空業界が国際的にどう変わってきたかということをお話しておきたいと思えます。

皆さんの中で、何人かの方はナショナル・フラッグ・キャリアという言葉聞いたことがあるかもしれませんが、ほとんど死語となってしまいましたが、その昔、航空会社というものは、ある意味国境で守られていた業界です。ヨーロッパにしても日本にしても各国がナショナル・フラッグ・キャリアを持っていて、政府がある程度保護育成していました。それで各国はそのナショナル・フラッグ・キャリア同士でまた戦うということになっていました。その前提となるのが、まず、国内である程度の安定的な収益基盤を確保した上で、国際線では外国の航空会社と戦うという従来の航空の世界の仕組みです。

しかしながら、今はもう完全に変わっています。例えばヨーロッパですと、国境を越えた航空会社の統合はごく普通に行われています。つい最近もイタリアの航空会社をエールフランスが統合しようとして政治的にも非常に問題になったようなケースや、イギリスのヴァージンアトランティックという航空会社の経営に対して、デルタが49%の株を持って経営に積極的に参画していこうということでアメリカとイギリスで提携していくということも行われています。非常に再編が急です。

それともう一つ、航空協定という仕組みがあるのですが、従来は、どこに路線を引くか、どれだけの便数を飛ばすかということは、航空交渉で国と国とが航空協定という中で全て決まっていた。しかしながら、今はオープンスカイという言葉が何となく定義がないまま世の中で普通に使われていますが、このオープンスカイの意味は、今申し上げたような路線や便数を国同士で取り決めるということをやめてしまおうということです。オープンスカイでどうなるかということ、航空会社は空港の余裕がある限り、どこに飛ばしてもいい、何便飛ばしてもいいと、まさに需給と関係ない戦国時代的な競争環境に入ったということです。

そうしますと、必然的になんかこの競争になるわけですので、日本の航空会社だけが、例えば外国の航空会社と比べて、あるハンディを背負うということでは、最初から競争にならないということです。日本の航空会社が外国の航空会社に比べて倍ぐらい筋肉質だということであればともかく、世の中そういうことはありませんので、日本の航空会社だけに課されているハンディは撤廃していくべきだと私も考えていますし、そういう主張をしています。

先程少し申し上げた航空機燃料税ですが、私どもが車に乗っているとガソリンにはガソリン税がかかっていますので、同様に航空機にも航空機燃料税がかかっています。車との比較においては当たり前ではないかと言うわけですが、しかしながら国際競争をしている中では、日本の国内事情で言えばこうだと言っても外国の航空会社にはかかっていないのです。この部分は確実に航空会社にコストが発生しますので、その部分をどうするのだということです。

それから、これは余計な話ですが、日本では航空機に固定資産税がかかっています。いつも移動している物になぜ固定資産税がかかるのか、とても不思議なのですがかかっています。こういったことも実はやめていただきたいのです。

それからもう一つ、日本の空港の着陸料は、国際的に見て2倍、3倍とかがかります。欧米と比べると倍、アジアの各空港と比べると3倍という形で非常に厳しい負担になっています。

外国の航空会社も同じ料金を払うからいいではないかと言われるのですが、実は日本の空港では外国の航空会社が発着する回数よりも、日本の航空会社は10倍以上たくさん離着陸をしています。そういう別の余計なコストがかかってくるとなかなか競争できないということです。まだ息長く主張をしていきたいと考えています。

以上です。

○ 高橋

ありがとうございました。

航空機燃料税は確かに官の範疇の役割の中で行うべきもので、航空会社には全く権限が無いわけですが、非常に重要なご指摘であったと思います。

先程、官の役割ということで、石田さんから規制の見直し、中長期的に自由に振る舞える体制が必要だということをご指摘いただいたのですが、それ以外に官に何か期待する役割はございますか。

○ 石田

理想的な官と民間の関係とはスポーツにおける監督と選手の関係のようなものだと思います。本日の会場である兵庫県と関係する話ですが、今年のロンドンオリンピックで大活躍した女子バレーボールチーム監督の眞鍋さんが姫路出身だと聞きました。IDバレー（インポート・データ・バレー）と言うらしいのですが、眞鍋監督は試合中に自分でiPadを駆使してリアルタイムにデータ分析をし、それをタイムアウト毎タイミング良く選手にフィードバックしたり、また選手の調子を見ながら臨機応変にメンバーチェンジをしたりと、斬新なやり方で28年ぶりの銅メダルを見事に獲得しました。空港経営においても日本の空港が世界で戦うため、めまぐるしく変わる事業環境に臨機応変に対応するための科学的サポート体制、眞鍋監督のような役割をぜひとも日本の「官」にも期待したいところです。

一つは政策の継続的かつタイムリーな見直しということで、先ほど辻岡さんからご指摘のあった固定資産税の話など不合理なものがあれば徹底的に見直しを行い、プレイヤーがちゃんと動けるような体制を先んじてどんどん整備していくということです。

二つ目としては情報提供・情報分析のプラットフォームの整備をお願いしたいです。日本にも航空動態調査などのデータはあるのですが、1年に1回程度で、残念ながら頻度・内容ともに、どのような顧客がどれだけ利用しているかという実態をつかむには十分ではないと思います。各地の空港にコンセッション導入の可能性があるということで基礎的な財務や資産の状況について調べてみようとするのですが、諸外国のコンセッション案件で手に入るようなデータは十分には手に入りません。女子バレーで

も監督や選手の経験に加えて、アナリストが後ろにいて、刻一刻と移り変わる敵味方の成績についてのリアルタイムの統計分析を行って臨機応変な戦術を取れたように、国や国関係の研究機関などが、そういうデータをタイムリーにプレイヤーに提供することで民間が動きやすくなるような体制を整えることです。

三つ目に、どういう選手に任せるかということです。バレーボールなどのスポーツでも、そのときの相手チームの状況や環境、チームの課題に応じて、どの選手が一番うまく動けるかということの研究してメンバーを決めますが、空港でも同様にこの課題を解決するためにはどのような人に任せるべきかの適切な判断が大切です。資金を引っ張ってくるのが得意な人を選ぶのか、それともオペレーションの改善が得意な人を選ぶのか。コンセッションの目的、優先順序の設定が重要だと申しましたが、課題分析とフォーメーションについても発注側としてしっかり設計を行うことでプレイヤーとしての民との関係がうまくいくのだと思います。

配布資料 3 ページに「英国の空港経営改革」の説明があります。英国では、政策を決める運輸省のほかに CAA（シビル・アビエーション・オーソリティ）という役所があります。CAA は、空港や航空関係者に対し情報の分析・提供等をタイムリーに行うことや、航空政策に関する関係者の意見を集約して誰の言うことが正しいのか、例えばある空港がちゃんと機能していないという苦情が出た場合に、調査・検討した上で、ではこの空港は今オペレーションをしている方ではなく、別の方がやった方が良いなどの判断をする役割を果たしています。まさにバレーボールの眞鍋監督が局面に応じてタイムリーに作戦をアドバイスし、選手交代を命ずるような役割を果たしている組織です。日本においても、今後可能であればコンセッション導入と同時にこのような監督組織に民間を含めた人材を結集してしっかりと役割を果たしていくことが、日本の空港の国際競争力強化に役に立つと思います。

○ 高 橋

ありがとうございました。

伊丹の運用制限の緩和については述べられたのですが、神戸空港について、あるいは他の外国の事例から、エアラインに選ばれるためには何が必要かという点について上村さん何ご意見がございませうか。

○ 上 村

ありがとうございます。その前に、石田さんから出入国数データは非常に大事だという話がありました。私、内閣府の経済活性化ワーキンググループの委員でして、一昨日、非公式の会合があったのですが、私からこの問題については規制緩和の対象にすべきではないかという話をさせていただきました。

基本的には、今話し合ったように観光産業が大事なのですが、インバウンド旅行者の動向がなかなか分からないという非常に大きな問題があり、即時にデータの公表をするということを政府に求める必要があるというお話をさせていただきました。これはオープンデータの一層の促進ということで、11月 30 日に閣議決定されている日本再生加速プログラムに実は入っているのですが、政権交代でこれが本当によくなるのか微妙なところですが、一つ要望を出しておくということが非常に大事だと思います。

今、高橋先生からお話いただいた件ですが、確かに神戸空港も一つの大事な論点で、利用時間が 7 時から 22 時に、1 日の便数が 30 便に制限されています。こういう規制でがんじがらめになっているということなのですが、やはり大事なことは、今までの話のように、民間であるエアラインが自由に空港の選択をできる環境をいかにつくるかということだと思います。ですので、行政も含めて私たちは関西の複数の空港について、何か思い込みとか地域のエゴで規制をかけていないかどうかということに常に考

えていきたいということです。

今、伊丹空港は統合会社の運営になったわけですが、伊丹空港を活用するということは関空の債務の返済につながるだけではなく、関西経済の活性化にも寄与するということが、民間の活力を最大限に引き出すということですが、これは規制の議論だけではなく行政が主体的かつもしくは地域が主体的かつ積極的に役割を果たしていくということが大事だと思っています。特に官民の連携を考えたときに、官の意識の変革が極めて大事だと思っています。空港行政に関わる行政マンは市場を活性化するという視点を持ってもらいたいと思いますし、もっと言えば民間と民間をつなぐ触媒としての行政のあり方というものが空港を介して問われてきているのではないかと思っています。

以上です。

○ 高橋

ありがとうございました。

それでは、先程石田さんが指摘された官・民・地域の三位一体で、議論の残された地域について。私は先程の基調講演でこれまで地域というものが空港に対してあまりうまくパートナーとして関わってこなかったのではないかとということの問題提起させていただいたのですが、今日お配りいただいた石田さんのレジюмеの中に地域協議会という話があります。これはどこの国のケースなのか少しご説明いただけますでしょうか。

○ 石田

資料の4ページと5ページに「マスタープランと地域協議会」の説明があります。両方とも英国のしくみです。日本にも協議会がありますが、英国ではこれが非常にうまく機能しています。

ロンドン・シティ空港は都市部に近い空港ですので、騒音問題や、地域の方々とどう協力していくかという問題があります。資料4ページ右側、ロンドン・シティ空港が使っている資料から抜粋したのですが、空港がどのくらい地元の方々を雇用して地域に貢献しているかということ、エア・クオリティ・マネジメント、ロンドン・シティ・エアポートということで、空港がその地域の気象にどのように影響を与えていて、どのように減少させる努力をしているということや、ロンドンオリンピックでどのようなインパクトが地域に対してあるのか等につき地元と対話を行っているかの説明があります。

空港に限らず一般の会社でもそうですが、矛盾、問題発生を防ぐために普段からお互いにしっかりとコミュニケーションをとることが重要です。逆にそういったことを隠したりすればステークホルダーからの信頼を失い却って問題を大きくする可能性もあります。今更ながら当たり前の話ではありますが、定期的な相互コミュニケーションを通じて事前に問題になりそうなことや対策を地域と共有することが大切です。

○ 高橋

ありがとうございました。

先程の上村さんのお話の中で、関西圏といってもそれぞれ地域のエゴがあるのではないかとご指摘があったのですが、関空と伊丹が統合された中でそうした関西圏における幾つかの細かく分かれた地域相互間の利害の対立の問題をいかに全体の利益の最大化に結びつけていけばいいのか、何か知恵を拝借いただけないでしょうか。

○ 上 村

地域と空港の連携という言葉で思うことは、その地域をどの範囲で捉えるかということだと思います。まず、関西という広い視点で地域を捉えるのであれば、やはり関西3空港をどのように運営するのかということが極めて重要になります。

今回の統合会社の誕生は、対立状態と言っていいのかわかりませんが、北大阪と南大阪地域に何度も対立があったのが統合によって共通の目標を持つことができたということだと思います。目標を達成するために行動できるという意味で非常に大事な視点があると思います。実態がどうなのかということとはともかく、少なくとも形式的にはそういうふうを考えることになるということです。したがって、関空と伊丹空港に関わる地域は両空港を十分に活用して関西の経済活性化を図る方策を講ずることが必要になってくるとは思います。この点で行政と政治の役割は非常に大事ですが、行政と政治がそのような体制になっているかどうかは問われてくるとは思います。

その際、部分最適ではなく全体最適を目指すということが大事になっています。これまでは地域エゴによって自分たちの地域しか考えないというような行動がとられてきたかもしれないということですが、例えば、関空だけのことを考えるのではなくて、もちろん伊丹空港のことだけを考えるのではなくて、関西という広い視点で考えるということですが、この枠組みに神戸空港が入れるかどうかということは今後の課題だと思います。次に、地域の範囲を空港周辺だと狭く考えてみますが、その場合、空港は旅客だけのものではないという発想が大事だと思います。特に都市型空港の伊丹空港は、旅客以外のニーズを吸収できる空港にしていくことが地域と空港の連携という地道な努力が空港に求められているのではないかと思います。

以上です。

○ 高 橋

ありがとうございました。

先程、私は基調講演の中で、関西はこれまで少し地元意識というものが低かったのではないかとこのことを指摘させていただいたのですが、辻岡さんはいろいろなご経験がおありだと思います。

他の地域でどのような取り組みがなされているかご紹介いただけますでしょうか。

○ 辻 岡

空港というものを地域でどう捉えるかということ、各地域でいろいろあるのですが、一番大事なのは空港が地域と関わりを持っているということが一言で言えば一番大事なのだろうと思います。私は、いろいろな空港でのイベントの実行委員をやらせていただいておりますが、一つの点で申し上げますと空港を地域の方々になじみやすいものにするということです。空港でいろいろな航空機に飛んでもらうと、私もあまり知らなかったのですが、世の中には大きな飛行機だけではなくジャイロプレイみたいにとても簡単なもので、1人で操作するような航空機など実にいろいろな航空機があります。そのような航空機に飛んできてもらい展示します。展示といっても単に置いておくだけではなくて、実際に飛んでもらうのですが、そういうものを見ますと非常になじみができますし、家族みんなで見に行きたくなるということがございます。

それから、全く別のやり方なのですが、空港をコミュニティ施設の一つだと考えるということです。空港は、おかげさまで非常に広いエリアを有していますので別に航空関係のイベントではなくても、何か地域イベントがあるときには、もちろん滑走路の真ん中でバレーボール大会をやるわけにはいかない

ですが、ビルなり駐車場なりいろいろありますので、空港という場所の敷地を使ってやらせてもらうということです。特に、こちらの兵庫県内は非常に便利な立地にありますので、いろいろなイベントができるのではないかという気がします。そういったところです。

○ 高 橋

ありがとうございました。

それでは続いて、関西の潜在航空需要の顕在化の問題について議論したいと思います。実際には空港があればすぐにエアラインが飛んできてお客を運んでくれるという状況ではなくなっているわけです。アクセスの問題等含めまして、上村さん何か今後、関西で航空需要というものを発展、拡大させていくために考えていくべきポイントはありますでしょうか。

○ 上 村

関西の潜在航空需要をいかに顕在化するかということについては、規制も含めて行政の役割が大事だとずっと言ってきたわけですが、ただ空港だけを見るのではなく、港湾、道路といった交通インフラの連携で関西の潜在的な需要を顕在化させるというような、ある程度長期的な戦略が大事だと思っています。

例えば、関西の港湾を活用して、関西の大型クルーズ船の発着基地にするという政策が考えられると思います。関西は中国大陸に近いですし、クルーズ発着基地としても地理的に優位性があります。ヨーロッパではバルセロナやベネツィアが基地になっているのですが、大型クルーズ船に乗るために、人々は空港を活用して、例えば関空や神戸空港から道路で大阪港や神戸港に移動して港湾からクルーズに乗るというイメージです。クルーズ船は乗ったことがある人なら分かるのですが、まさに動くホテルなので、いちいち荷物を移動する必要がありません。大きな荷物を持たずに寄港地で楽に観光ができるという意味では、高齢化でますます高齢者が増えている日本でのクルーズ船の潜在需要は非常に大きいと思っています。

今年も神戸港には何回か大型クルーズ船がやってきていますが、まだ定期航路が入ってくるような状態にはなっていません。仮に関西に大型クルーズ船の定期航路が張り巡らされるという状態になれば、そこに大きなマーケットが出現します。ヨーロッパでは、毎日のように何千人単位の旅客が乗降する港があります。大阪や神戸港から旅客がバスで京都や奈良に観光に向かうこともできますし、こういう政策こそ関西の官民が一丸となって取り組むべき課題だと思います。空港や港湾を組み合わせた旅行をフライ&クルーズと言いますが、関西をフライ&クルーズの拠点にするにはどうすべきなのかということや、空港だけではなく港湾、道路を組み合わせ、どういうことができるのかを考えて官民が連携する、もちろん自治体も連携するという、国に要望を行うということが関西の潜在航空需要を掘り起こすには必要なのではないかと思います。こういう政策を幾つか考えていくということが大事だと思います。

○ 高 橋

ありがとうございました。辻岡さん、首都圏から見て関西はこれからどういった力を発揮していくと期待されるでしょうか。

○ 辻 岡

私は、あまり成田空港の後追いをしていない方がいいのではないかと思います。非常に逆説的な言い方ではあるのですが、これまでの航空需要というものは、空港は首都圏空港が非常に発展していて羽田が発

展し、成田が発展しているので追いつけ追い越せで関空がこうあり、伊丹がこうやっているということでやってきたと思うのですが、まず今のオープンスカイの時代では、先程申し上げたように路線便数は自由に設定できるわけなので、やはり関西ならではの優位性を利用してやっていくということが一番のポイントなのだろうと思います。

冒頭のセミナーの紹介でもありましたが、これまで何人かの方々から関西は非常に優位な地理にあるという指摘がありました。これは要するに首都圏に比べるとアジアに近いということです。これはロングレンジで考えると成田と関空なり首都圏と関西の差はほとんどありませんが、対アジアという点で考えると非常に関空は優位な位置にあります。それから、特に指摘したいのは、今の航空マーケットはアジア太平洋地区が最も伸びているマーケットです。数年後には世界最大の航空市場になるという見込みがあります。つまりこれからどんどん大きくなり、なおかつ伸びているということです。やはり、このマーケットを先取りしていくということが大事なだろうと思います。それからアジアの特徴としてこれまでと違い中間所得層が拡大しているという特徴があります。そうしますと、これまでの、例えばお金持ちの方を対象としたマーケットを狙っていくのではなくて、今、急拡大しているアジアの中間所得層をいかに取り込んでいくかということを考えていくのかなという気がします。

それから、成田の後追いではないという点で成功した形では、関空の場合には **Peach** のターミナル、今第2ターミナルと呼ばれていますが、非常に簡素なターミナルで、今までの常識、私どもの認識からしますと、全くフルスペックではないものですから、こんな体育館みたいところでどうするのだと思うのですが、最低限のものは備えているからそれでいいではないかということで、非常に成功した事例なのだろうと思います。

それからもう一つは、関空の国際貨物ハブです。**FedEx** という国際的な物流会社がありますが、**FedEx** の東アジアの拠点、広州に次ぐ拠点を関空が獲得したということは非常に大きなことです。例えば、全日空は今国際航空貨物を、那覇を拠点にやっつけようと考えています。貨物というものはどうしてもどこかを拠点にしてやるというハブ&スポークのやり方が効率的なので、どこかを拠点として考えます。例えばフィリピンのスービックを拠点としているところもありますし、そういう意味では拠点をどのようにして確保していくかが大事です。先程申し上げましたような、やはり **LCC** の拠点を持つてくること、国際貨物ハブを獲得するということが首都圏と違う特色なのだろうと思います。

○ 高橋

ありがとうございました。関西には固有の優位性があると言いながら、それが航空需要と結びついていないということは何かネックがあると思うのですが、石田さん何かこの点についてご指摘いただけますでしょうか。

○ 石田

私は東京の下町の人間なので、関西に来ると江戸文化と違う新たな発見があり嬉しくなります。一方、本日の会場は **NHK** の大河ドラマの「平清盛」にゆかりの場所から近いようですが、地元の皆さんがあまりそれらの価値を意識して動いていないのを残念に感じます。戦略を立てるためのツールとして **SWOT** 分析というものがありますが、関西の空港や観光に関しては残念ながら5年ほど前に近畿地方整備局さんが作った「近畿圏の現状と課題」という資料以外、見当たりませんでした。自らの強み、弱み、機会、脅威などの事業環境が分析できていなければ、強みを活かすことも弱みを補完する戦略を取ることもできません。今年「平清盛」が放映されていることは、福原京、大輪田泊をルーツとする神戸にとつ

ては絶好の「機会」です。また、近畿地方は欧米を中心とする外国人に人気のある世界遺産が一番集中している地域です。五つのグループがあり、お寺や城などの個別の建造物などの数でいえば 50 カ所ぐらいになるのでしょうか。世界遺産の他にも国宝や重伝建(重要伝統的建造物群保存地区)の北野町、篠山、出石など兵庫県内にも素晴らしい観光資源がたくさんあるとお聞きしたものの、アピールがあまり効果的に行われていないことが気になります。

観光立国で成功している国の観光協会のホームページを見るとかなり優先順位をつけてアピールしています。関西の観光のホームページを見ると申し訳ないですが、てんこ盛りで何をお勧めにしたいのかが分からない状況になっています。もう少し見る側がわかりやすい、何が今お勧めですということを工夫して見せることで、お客さんの来訪意欲も高まると思います。観光客にはリピーターとして何回も地域に足を運んでもらうことが理想です。

6 ページに「アジアの富裕・中間層の急拡大と文化交流」という資料がありますが、現在アジアの中間層・富裕層がどんどん増えていて、2020 年には中国の場合は 10 億人、インドが 6 億人に増えると言われています。1 人当たりの GDP が増えれば旅行の回数も増えるという関係がありますが、現在インドでは年に 0.1 回、中国では 0.3 回ぐらいしか旅行しないところ、GDP が 2 倍に増えれば旅行回数も一気に 10 倍に増えることが見込まれます。こういう成長する国が近くにあるということは関西にとってもチャンスです。地理的な優位性を生かして、アピールすることが大切です。

例えて言えば「ひつまぶし」のようなおもてなしがほしいのです。1 回目だけで終わらせず、2 回目以降は別の食べ方を提案するのです。関西に初めて来る方は、海外からは京都、奈良というビッグ観光地に行かれると思います。また我々関東の間人は中学校や高校の修学旅行で京都、奈良に行きますが、それだけで終わってしまうのではもったいないです。例えば、2 回目、3 回目には食い倒れの旅や、宗教がテーマの旅をお勧めしても良いでしょう。関西は歴史や宗教ではコンテンツの宝庫で、長期滞在の可能性の高い欧州からの旅行者はそういうものが大好きです。例えば、スペインにはサンティアゴ巡礼の旅があり、そのような旅行をしたことのある旅客には四国遍路の旅や世界遺産の熊野古道・高野山の旅という売り出し方もあると思います。

また神戸の強みは医療だと思います。アジアから海外旅行にでかけるのはお金持ちの方が多いのですが、普段から栄養度の高いものをたくさん食べすぎて不健康になってしまう方も多いようで、高度医療に対するニーズは高いです。そういう方が日本に来て観光するとともに神戸のように医療設備のあるところでしっかりと人間ドックや検査、治療をする。長期滞在して、そこで今度は神戸の真珠を買って頂くような医療観光プランを用意することで、「神戸は良いよ！」となります。結果、神戸がひつまぶし的にリピートされ、口コミがうまくワークすることになります。主体的にモデルコースを作り、顧客に対してどんどん訴求するようなマーケティングが空港、地域に求められると思います。

○ 高橋

ありがとうございました。

今のお三方のお話でテーマの 5 番目に挙げた他に期待できる潜在力はほぼ言い尽くされているようです。しかしもう一つ地元の間人がかえってその良さを認識していないのではないかという今の石田さんのご指摘を受けて、関西人として上村さんには、京阪神、奈良、和歌山、滋賀と点在しているものをまとめあげる上で、何か仕組みやご意見などありますでしょうか。

○ 上 村

期待できるというか、期待したいこととしては、やはり1人1人の行政マンの意識の改革です。私は財政学が専門なのでそう思うのですが、数年前にフランスでヒアリングの機会がありまして、パリ周辺の広域自治体をヒアリングしたのですが、そこでお会いした行政マンがまさに地域のセールスマンのような仕事をしていました。具体的にはシャルル・ド・ゴール空港を使って企業主体が外国企業を誘致する仕事をしていました。例えばフランスで起業したい、起業に興味があるインド人の仕事に関連する産業クラスターを紹介して、一定期間事務所を無償で貸し出しして、それでビジネスの定着を図るというような仕事をされていました。これが、地域が空港を活用する一つの姿なのではないかなと思っています。

今後、関西でも空港行政に関わる公務員はできればクリエイティブかつインターナショナルな仕事をしたいと思っています。つまり関西を売り込む営業マンのようなものが未来の関西の行政マンに求められる人材像ではないかなと思っています。また、組織としての行政も航空需要の拡大を目指すことができるような組織体に変えていくことが必要だと思っています。

先程クルーズの話をしたのですが、こういう政策を迅速かつ強力に進めるために関西全体の空港、港湾、道路といった広域インフラ行政を担当できるような行政体が必要だと思っています。基本的には港湾は神戸港を、大阪港は大阪市が港湾管理者なのですが、一つの自治体の行政区域が非常に狭いので広く関西として望ましい政策があっても視野が狭いためになかなかできないということがあり得ます。これは部分最適が必ずしも全体最適にならないということなのですが、こういう空港、港湾、道路といった広域インフラの行政を担当するところがないのです。私自身も、関西であれば関西広域連合がそれに該当すると思っていますのですが、現状の関西広域連合は7府県四つの政令市が参加しています。ただし、現状は広域インフラ行政を担当する事務局はありません。現状のインフラは伊丹関空の統合、あと大阪港と神戸港も統合して阪神港になります。一種の広域化現象なのですが、これに行政組織が対応し切れていないということがありますので、この広域でインフラ行政を推進するというためにも、関西広域連合に広域インフラ行政の担当部局を置くということは大事なのではないかなと思っています。

一週間前に、関西広域連合協議会の有識者会合に呼ばれ、特別ゲストとしてこのようなお話をしました。そこでこういう担当事務局を置くべきではないかと強調したのですが、この有識者会合の後に議論があって基本的には国の出先機関の権限移譲を待ってそれでやろうとしていたのですが、今は政権交代があってなかなかうまくいかないということなので、来年度ぐらいから前倒しでやれるところはやればいいのかという話になっています。ただ関西広域連合にインフラ行政局を作っても、ただの行政体ではだめで、今の話にあるように民間との連携が図れるような組織形態にすべきだということも強調しました。その方向で考えてもらうことになっています。

関西広域連合を使うということは、国に対する関西の交渉力を高めるということにつながります。今までいろいろな規制緩和をばらばらばらと国に要望しても、関西として意見をまとめてくれと大体言われて、ほとんど要望が通らないというのを経験しているわけですが、関西広域連合を通して意見を集約することで、関西の意思を国へ示すということができて交渉力を高めることができるのではないかなとも考えています。

以上です。

○ 高 橋

ありがとうございました。それでは最後のテーマになります。そもそもこのセミナー、フォーラムの出発点は空港統合にありまして、一方でそれが動き始めたばかりなのにその先のことを議論するのもど

うかというご意見があるかとは思いますが、実際には統合された空港以外に複数の空港が関西圏にあるのは事実です。こうした複数空港の将来についてご自由にご議論いただきたいと思うのですが、石田さんいかがでしょうか。五つあるロンドンの空港のうち二つに経営参加しておられるということですが。

○ 石 田

資料の7ページをご覧ください。ロンドンには五つの大きな空港があります。皆さんもよく行かれるヒースロー空港、次にガトウィック空港は GIP が保有している空港で利用者数は3,300万人という結構大きな空港です。それからスタンステッド空港というLCCのハブの空港です。更にはルートン空港という北にある空港とロンドン・シティ空港という五つの空港がありまして、それぞれ役割分担がはっきりしています。

ヒースローとスタンステッドは、現在 BAA が経営していますが、3年前まではガトウィック空港も BAA が保有していました。BAA はサッチャー改革時に民営化されて、その後 2006 年にフェロビアルという会社を買われたのですが、CAA と、競争委員会が、空港のモニタリングをした結果、BAA がロンドンのこの三つの空港を一緒に経営することは経営資源から見て少し無理がある。その内の幾つかの空港は他の人に任せたらどうだという判断をして、ガトウィック空港は2年前に他者に売りなさいという話となり、それに応じたのが GIP でした。スタンステッドについても同様に売却プロセスが進んでおり今後五つの空港は別々の主体が運営することになります。

空港を複数運営すべきかどうかについてはいろいろな考え方があり、5 空港を一つの主体が運営しても良いのですが、重要なのはそれぞれの空港の役割分担だと思います。ヒースローは、長距離便が中心で、アジア等から長い時間をかけて飛んできた人たちが集まるロンドンを代表する国際空港です。ただし、入国に1時間ほどかかってしまうことが多いです。これはビジネスマンからするとなかなかつらい話で、アジアから13時間かけて来た人ならまだ良いのですが、パリからのフライトの入国に1時間もかかるのでは話にならないということで逆にロンドン・シティ空港のような空港が役割を果たす余地が出てくるのです。私もロンドン出張でフランクフルト経由ロンドン・シティ空港から入ったのですが、欧州域内から移動の乗客が多いので EU パスポートは10分程度の列ができていたのですが、域外パスポートの私は飛行機を降り、列に並んでスタンプを押して空港から出るまで3分で済み、この空港はビジネスマンに優しい空港だなと感動しました。一方、スタンステッド空港、ルートン空港は LCC のハブとして有名です。スタンステッドはライオン航空という8,000万人ほどの航空輸送量を誇る LCC がハブにしている空港です。ルートン空港は、イーजीージェットという第2位の LCC がハブにしており、VFR (ビジティング・フレンズ・アンド・レラティブズ) というカテゴリーですが、ロンドンに働きに来ているポーランド人などの家族や友人が本人を訪ねる需要が大きくなっています。この空港には東欧の言葉で案内表示があり、旅慣れない東欧からの旅客にとっても安心ですし、空港もそういうカテゴリーに特化することで、オペレーションがやりやすくなります。必ずしも全ての空港がヒースロー同様なフルの機能を備える必要はないということです。ロンドン・シティであれば、ビジネスマンが必要とする機能を高めれば良いわけで、そのような役割分担により空港自体も余計なコストがかからずに済み利益も受けます。複数空港の活用の仕方として日本にも通ずる考え方であると思いました。

○ 高 橋

ありがとうございました。それでは上村さん、大ざっぱに幾つかの空港と言ってもなかなか議論が進展しないので、具体的に神戸空港に限定してこれを今の統合会社に加えることの是非ないしは意義ということをお話いただけますでしょうか。

○ 上 村

統合会社として伊丹と関空が一緒になったわけですが、関西 3 空港として言うとき、関西 3 空港と言うときは、神戸空港のことを考えることが必要なわけで、このフォーラムも神戸空港のお膝元の神戸市で行われていますので、神戸空港は今後どうなるのか、どうすべきか、ということは考えるべき問題だと思います。

まず、神戸空港の現状について整理します。海外便は飛ばせません。一日 30 便の規制がかけられています。それでも地方自治体が管理する空港としては、最たる旅客数を誇るということです。地方空港としては非常に利用されている空港なのですが、それでも神戸空港は苦境だといろいろ言われてしまうわけです。それはなぜかということ、一つは神戸空港を管理している特別会計という非常に明確な会計を持っていることが挙げられると思います。空港が出来るときの経緯があって、神戸市の会計は非常に区分するというで明確にしましょうということで、ある程度ガラス張りになっているわけです。そうすると空港に対する市民の意識が高くなるということがあると思います。

神戸空港の現状ですが、かなり厳しい状態になっていると思います。その理由は幾つか挙げられまして、JAL の撤退後、スカイマークがその穴を埋める形で回復してきたわけですが、機材の縮小によって、空港使用料収入が減ってきています。また、空港建設のために発行した地方債の公債費が増え続けていまして、今後数年間でピークを迎えます。これらの影響で神戸空港の管理収支が悪化していて、近年は他の特別会計からの借入金でしのいでいる状態になっています。しかも、最近の便数は減少傾向で 7 月末は 29 便あったのですが、10 月末に 28 便、11 月末に 27 便、12 月末には 26 便になると聞いています。また、神戸空港は市税を投入しないという原則がありまして、実際にはほかの特別会計からの繰り入れによって維持されているのですが、そのために収支は非常に厳しいということが明白になっています。それが苦境だというように宣伝される一因になっていますが、ただほかの地方自治体管理空港の運営は、地方自治体の一般財源で、つまり住民の負担によって成り立ってしまっていて、神戸空港だけが苦境であるわけではないです。むしろ市税をこれまでは原則的に投入せずにこれだけ規制されていて、これだけのパフォーマンスを生んでいるということはどう考えるかということだと思います。

いかにして神戸空港を利用促進するかなのですが、一つは運用時間の拡大を考える。もう一つは、30 便の枠を拡大するかということだと思います。それと同時に伊丹空港と関空の統合に神戸空港は入るべきかどうかということも、今後議論されると思います。神戸空港にとっての最悪のシナリオは、現状維持でギリ貧になっていくことだと思います。そうすると、便数も増えず収入が落ちて、元利償還金が増えて赤字幅が増えるということになるので、これを打開するには、基本的には運用時間の拡大と便数の拡大が大事なのですが、それを認めるのは大阪がなかなかうんと言わないということがあって、航空局に要望を出しても関西で意見をまとめろと言われてしまいます。そうすると、大阪を納得させる必要があるのですが、なかなかそれは難しいです。だとすると、やはり統合会社に統合して民間の運用に神戸空港を任せて、それで最大限 3 空港で活用してもらおうという方が神戸のためになるのではないかと考えます。そのあたりは関西の意思決定として出てくれば、そういう方向は考えられるのではないかと思います。

以上です。

○ 高 橋

ありがとうございました。今は主に経済的、政策的な話でしたが、エアラインの立場から神戸空港についてはどう扱うのがよろしいか、辻岡さん何か教えていただけますか。

○ 辻 岡

今いろいろな地方空港の経営を見てみますと、結構、経営の厳しいところは多いです。大体どうかというと、需要不足です。飛行機が飛んでこないから使用料も入らなくて、経営が成り立たないと言っているところが通常です。しかし、神戸空港の場合には、今お話がありましたように、人為的な制限によって飛べないようになっています。これでどうしたら神戸空港は成り立つのかということは、これはどう考えても無理といえれば無理です。一言で言ってしまえば、無理だよねということが私の結論です。

でも、そうやってしまったのでは、今日は何のために来たのか分からないということになりますので、もう少し具体的な話をさせていただきますと、今 2 万回という話がありますし、それから一日 30 便という話がありますが、これは一体どういうものかと言いますと、素人から見ると何のことか分からないと思うのですが、例えば、羽田などは航空管制の方式を少し変えるということがありました。例えば滑走路に着陸して、滑走路からすぐに反れてしまうということです。つまり滑走路からすぐに離脱するという高速離脱という方式があるのですが、そういうちょっとした方式を変えるとあっという間に 2 万回程度は増えてしまうのです。つまり万回というものは、付加的に増えたり減ったりする程度の数なのです。つまり一つの空港として基礎となるような数字ではないのです。これを前提にして、少し何かやればうまくいくとか、こうすればお客さんは増えるとかそういうことはありません。つまりこの 2 万回というものをまずもって撤廃しない限り私は将来が無いのだらうと思います。

今は何とかスカイマークが神戸空港を拠点にしてビジネスをやっていますが、やはりスカイマークは LCC が出てきたことによって、非常に厳しい環境におかれています。やはりフルサービスエアラインでもない、LCC でもないという、その間にあってどう存在感を発揮していくかということで、非常に厳しい状況にあるのだらうと思います。いつまで神戸空港を基地としてやってもらえるのだらうかということがあろうかと思っています。

それからもう一つ、今、Peach が関空に行ったという話がありましたが、よく考えてみると、神戸空港は三宮から 20 分もかからないし、非常に近いです。駐車場に車をとめてから実際に飛行機に乗るまでの時間も非常に短いです。伊丹空港のようにぐるぐるぐるぐる回る必要も何もないです。非常に私は優位な状況にあるのだと思います。こういう優位な状況にある空港がなぜ成り立たないのかという方が、実は不思議です。それから需要圏ですが、後背圏は非常に人口密集地帯ですので、この制限を撤廃すれば、実はあっという間に問題が無くなってしまいます。神戸空港をいかに有効活用するかということが全てのポイントなのだと思います。今頃は実は Peach なり LCC の基地は、関空ではなくて、もしかしたら神戸になっていたかもしれないのではないのかなという気がします。先日、春秋航空という中国の LCC の会長さんとお会いしたのですが、彼は首都圏を考えて茨城空港に入って、関西圏を考えて高松空港に入って、次は関空に入ろうと、こう言っておられました。関空には今、日中韓の問題があり少し止まっていますが、なぜそこで神戸空港が出ないのかなということが非常に不思議な気がします。結局、これは主として空域の問題があるのですが、現在の 2 万回の制限というものを最優先で解決しなければいけないのではないかと思います。

それからもう一つ、ではその方策としてどうしていくのかですが、もちろん関西全体で意見をまとめて国に要望していくということが理想ではありますが、これは多分 10 年たってもできないのかなという気がします。そのときには、ならば新関空会社が、もう一つ、神戸空港も合併して新々関空会社ができるということもあるのですが、これも現実には法律改正しないといけませんので、なかなか出てこないです。そこでもう一つの案としてあるのは、例えば、新関空会社は伊丹と関空のための会社ではあるのですが、今度、空港運営の受託という仕組みができるようになりますので、それを使って新関空会社

が神戸空港の運営を受託して、事実上一体として運営していくということです。そう考えると、新関西会社にとって、神戸空港で収入が上がれば自分のところが儲かるから、それならば神戸空港の離着陸回数も飛躍的に増やしてはどうだろうかとなっていくのが私は現実的な方法ではないかという気がします。これはハードルがすごく高い話ですので、これを言ったから明日からすぐにできるという簡単な話ではありませんが、一つの方向性としてはあるのではないかと思います。

以上です。

○ 高橋

ありがとうございました。これで私が用意していた課題、テーマについての議論が尽くされました。若干時間がありますので、フロアの皆様方からの質問を受け付けたいと思います。少し時間が押していますので、簡潔にお願いしたいのですが質問のある方は手を挙げていただきたいと思います。係員がマイクを持ってまいります。

○ 質問者1

今日は大変活発な議論、おもしろく聞かせていただきました。ありがとうございました。

先程、最後の方に神戸を関西・伊丹の統合会社に統合していくというお話の中でエアラインの立場から辻岡様からは、神戸空港の規制が最大の問題というお話がありましたし、地域の側からは、地域財政の問題が最大の課題であるというようなお話があったかと思うのですが、実際関西・伊丹の経営統合会社としては、神戸を何らかの形で統合した場合、何が最大のネックになるのか、分かる範囲でお聞かせいただければなと思います。石田様よろしく申し上げます。

○ 石田

新関西会社も民間会社として経営されるのならば、限られた経営資源である資金、人材を如何にうまく配分し三つの空港に最適な役割を果たさせるかを、マネジメントとしてしっかり考えることが大切だと思います。ロンドンでも同じことですが、それぞれの空港が提供するサービスの価値を高め、お客さんに空港をどんどん使ってもらえる体制を各空港に確保することを重視すべきだと思います。

空港にはキャッチメントエリアという概念がありますが、3空港の周辺地域から空港への行きやすさ、各空港の特色を考えて、ある空港は内際問わずビジネスに特化し、観光特化型の空港は直通バスなどの他の交通モードとの連携を整備することで奈良や高野山といった国際観光地への利便性を高めるような役割分担ができると思います。旅客のニーズを知り、知恵を絞ってどの空港がどのような役割を果たすべきかを整理することが大切です。

○ 高橋

ありがとうございました。それではもうお一方いかがでしょうか。

○ 質問者2

地元の経済会としましては、まずやはり3空港、三つの空港の最適な運用が最初であろうと思っておりますが、なかなかすぐにはことが運ばないということで、当面の神戸の先ほど一番問題とされました規制緩和をお願いしたいということなのですが、コンセッションということを経験すると、コンセッションをされる民間、それを運営する民間の方が神戸空港をどうするのかということが分からない状態

で、2 空港のコンセッションに応じるであろうかということも考えています。コンセッションをスムーズにするためには、神戸空港が当面の敵になるのか、味方になるのかというところをはっきりと我々はそれを味方として、いずれ三つを運営するのだという形でのコンセッションの条件提示が最初に必要なことではないのかなと思います。そのために、途中でこの神戸空港の規制緩和を段階的に取り入れていくというようなスケジュール感を考えていますが、そういうところの順番と言いますか、このあたりはいかがかのご意見を伺いたいと思います。

○ 高 橋

どなたでも結構ですが、いかがでしょうかお三方の中で。

○ 上 村

回ってきましたので、私の方からお答えします。

基本的に神戸空港の収支を見ると、一番効いているのが、元利償還金が非常に厳しいという状態です。ここを切り離せば黒字になるのです。そこの部分さえ切り離しができれば、コンセッションとして多分出せるのではないかと思います。ただ、切り出すということは、島の基礎部分の債務を市民の負担にするということと同じ意味を持つので、それを確保できるかどうかというところが一つポイントなのではないかと思います。

以上です。

○ 高 橋

ありがとうございました。

もうお一方いかがですか。先程手を挙げておられたようですがよろしいですか。それではどうぞ。

○ 質問者 3

先程、最後の方で言われていた神戸空港の一日 2 万回という発着制限ですが、井戸知事も言われていましたが、一日 30 便ということで、3 空港の比較表で見えますと、この表で運用時間の制限は 15 時間となっています。30 分に 1 便ということになるかなということで、一時間に 2 便、30 分ごとに平均すればという感じで言うと、非常に、確かに言われるとおりに物凄く遊んでいるという感じがしました。これで井戸知事のお話を聞いていると、関空に配慮しての 2 万回の制限、先程の辻岡さんが言われるには、これを打ち破ることが非常に難しいということは、何か物理的に関空や伊丹から飛んでくる飛行機と管制、空港管制の問題か何かあるのかという、どちらなのかなという小さな質問になりますが、分かる範囲で教えていただければと思います。

○ 辻 岡

私も今日現在で今どのようになっているかということは、正確なことは分らないですが、多分どちらも正しいのだと思います。もし万が一間違っていれば、確認した内容ではないものですから、もともとの話でいくと、明石海峡のネックということがございました。明石海峡は非常に狭いものですから、あそこは一方通行で飛んでいまして、そうしますと関空に入ってくる飛行機も、神戸空港に入ってくる飛行機も、結局明石海峡を通らなければいけない。そうしますと、明石海峡が 1 時間当たりで処理できる便数は限られているものですから、関空にある便数を確保しようと思うと神戸には回ってこないこと

になります。神戸空港を造ったが、関空には依然として従来のような便数を確保したいと考えると、神戸空港に回せるのは2万回になってくるということだったと思います。

これ以上言うと、実際の行政でどうするのだということになるのでしょうか、いろいろな難しい問題がありますが、素人的に考えると明石海峡を広げれば済む話かなという気が正直します。空域の問題です、明石海峡を広げればあつという間に解決するような気がするのですが、やはり陸域に対してどの程度の騒音を及ぼすかというアセスメントをしないとイケませんので、実はそう簡単ではないと言ったのはそこなのですが、要するに海だけで限られている以上もう増やせる余地がないです。今まで関空に渡している分を神戸に持ってくるということがすぐやれるとすればそういうやり方になります。それからもう一つ全体のパイを広げようと思えば、空の明石海峡を広げることです。そのためには騒音の問題がありますので、ここの問題をどうやって解決していくかということになるかと思っています。もし正確でないところがあればそれはご容赦くださいませ。

○ 高橋

ありがとうございました。ほかにご質問もあるかと思いますが、時間的制約がありますので、最後にパネリストのお三方の方々それぞれに関西3空港の明るい未来に向けたコメントを2、3分程度で上村さんからお願いします。

○ 上村

明るい未来ということなのですが、まだまだ活用の余地がある三つの空港だと思っています。高橋先生から問題提起があったように、今まで空港を活用するという視点が地域にも行政にもなかったのではないかと思いますので、特に私は行政や財政を研究している立場なので、行政マンの意識改革や、もしくは行政組織の改革は非常に大事だと思っています。その広域インフラをいかに活用するか、空港だけではなくて港湾、道路、空港、三つの交通インフラをどのように活用するのかということ。あともう一つは、いろいろな行政区域で分かれている自治体を行政区域の枠を取っ払って関西全体で考えられるような視点をどのように持つのかということは極めて大事だと思っています。関西全体の意思統一を図り、国に対して要望をかけていくということが、今後空港を利用して関西全体の経済活性化を図っていく視点には極めて大事ではないかと思っています。

以上です。

○ 高橋

ありがとうございました。石田さんいかがでしょうか。

○ 石田

今年はLCC元年と言われるほど新しい航空会社が参入し、また航空関係の規制緩和もさらに進められたことで、いよいよ日本もヨーロッパで90年代に起こった「航空大競争時代」のような時代に入りますのだと思います。そういう時代はリスクも高いですが逆にチャンスも大きな時代でもありますので、空港毎の役割分担をしっかりと意識した上で、オリンピックのように勝てる戦略を地域としてしっかりと考えることが、将来の関西の姿、形を変え、成長へ結びつけることにつながると思います。ぜひとも、地元自治体、地域の方々には頑張ってもらいたいと思います。

空港毎の役割分担をしっかりと意識した上で、オリンピックのように勝てる戦略を地域としてしっかりと考えることが、将来の関西の姿、形を変え、成長へ結びけることにつながると思います。ぜひとも、地元自治体、地域の方々には頑張ってもらいたいと思います。

○ 高橋

最後に辻岡さんいかがでしょうか。

○ 辻岡

自信を持って欲しいなということです。関空はよく考えてみると2本の滑走路があって、24時間空港です。非常に優位性があります。それから、先程から何度も申し上げておりますが、アジアに近いです。これから急速に発展するアジアに近いという意味で非常に優位な立場にあります。それからもう一つ、関西の地盤沈下と自嘲気味に言われることがありますが、そんなことはなくこれだけの大きな需要圏を持っています。アジアに近く、なおかつ大きな需要圏を持っているここでうまくいかないはずがないということが、私の率直な感想です。やはり若干減ったとはいっても、今でも関西発着で航空旅客の2割を確保しています。私もいろいろなところで私の地域をどうしたらいいのでしょうと聞かれるときがあるのですが、なかなかどうやってみても難しいなというものが多いのですが、この場合にはそんなはずはないです。ポテンシャルからいっても、もう既に持っているものからいってもこんな優位なところはないので、うまくいかないはずがないという気がいたします。ここには好きな場所がたくさんあるものですから、非常に力が入って恐縮なのですが、うまくいかないはずがないということを感じるということが一番大事なポイントだと思います。

以上です。

○ 高橋

ありがとうございました。皆さん非常に熱のこもったお話をしていただきました。

< フォーラム 総括 >

関西大学商学部教授 高橋 望



盛りだくさんの内容でしたので私が今急にまとめるということはなかなか難しいのですが、役割上、今回のフォーラムについてまとめさせていただきたいと思います。

まず、統合会社の事業価値最大化ということについてです。その目的が何なのかということを確認する必要があるだろうということです。確かに出発点は、統合会社にとっての目的がバランスシートをよくするということであるだろうし、それはまた統合会社の出資者である国もそれに期待していると思います。ところが、石田さんがご指摘されたように実際にはコンセッションというやり方は、単にそれだけが目的ではありません。いろいろな目的が複合的にあるわけで、その優先順位を決めてそれぞれの目的にあったやり方を模索していく必要があるだろうという非常に貴重なご指摘がありました。そのためにはいろいろな条件があるわけですが、その一つが、言うまでもなく経営上の自由度をいかに増やすかということですが、同時に、会社任せにするのではなく、官と地域それぞれが知恵と汗を流すという三位一体が必要であるという結論が導き出されたと思います。

いずれにせよ、新関西空会社の経営やコンセッションが成功するかどうかという問題を考えるときに、今まさにエアラインも空港も非常に厳しい競争の中にあるという認識が地域に必要です。どちらかと言えば、これまで地域の役割があまり十分に機能してこなかったと言うと少し言い過ぎかもしれませんが、上村さんがご指摘された地域エゴで目に見えない規制というものがあるのではないかとということがありました。目に見えない規制というのは結構ありまして、例えば、LCCがコストを安くするために機材と労働力の生産性を向上させて短距離、反復運送に徹する、引き返し時間を少なくするというときに機内に人がいる間に給油できるかどうかということが問題になりました。実際のところ国土交通省には文言としての規制は無かったのですが、どうも自主規制するようにエアラインがとってしまっていたということがあります。したがって、従来の発想を変えてもう少し、積極的かつ能動的に地域というものが空港に関わりあっていくということが重要なのではないのでしょうか。辻岡さんがご指摘された空港が単に航空利用者だけが使うものではなく、コミュニティ施設の一つなのだという指摘はまさに空港の新しい使い方、認識の仕方ということで関西の我々だけではなく全国、全世界の人々が考えていく一つの方向性が示されたのではないかと思います。

需要を増やしていくというテーマについてですが、実は新しい需要層が出てきています。それは、目の前にいるお客さんだけを見ていたのでは出てくるものではありません。確かに現にいるお客さんを大切にしないといけないのは事実なのですが、実はLCCは、目に見えていないお客さんを発掘したわけです。それがいろいろとこれからも出てくるのではないかとことです。例えばアジア太平洋地域が伸びるということは事実なのですが、どこが伸びていくかというとき、従来の富裕層ではなく中間所得層であると辻岡さんは言われました。それをどう顕在化していくかというときに、実は空港だけ、あるいは航空だけを考えるのではなくもう少し立体的にと言いますか、港湾や道路などと一緒に考えて一体的に考えていくという視点を上村さんが示されました。実はLCCというものはもう一つありまして、ローコストクルーズというものです。今までいわゆるフルサービスキャリアで来ていた中国からの富裕層はデパートに入って化粧品を買いますが、ローコストクルーズで来る人は100円均一のお店に行ったり、

ドラッグストアに入ったりします。そうした使い分けをしていくときに空港だけ儲かればいいのだという発想ではなく、地域全体として経済開発効果を最大化するために一体化していくという仕組みが必要なのではないかということです。それは、医療パッケージやリピーターをひきつけるために地元が優位性をもっと意識して取り組んでいく必要があるのではないかという石田さんの指摘にもつながるものです。そのときに、やはり行政マンの意識の改革が必要であり、かつ広域でインフラ行政を担当できる組織が体制として未整備なのではないかという指摘も上村さんからいただきました。これは同時に、ニューヨーク、ニュージャージー、ポート・オーソリティがもともと港湾の複数港湾の一体的経営から始まって、道路、橋、そして今では空港だけではなく、テロで壊されてしまった貿易センタービルまで経営するというような、そこまで行くことがいいかどうかはまた別問題かもしれませんが、将来の一つの方向として重要な示唆になったのではないかと思います。ディスカッションの中で指摘されたように阪神港も統合されている、空港も今般統合されました。では空と港は統合されていくべきなのかどうなのかという議論を今から始めるべきではないかという問題提起です。

その前に、もう一つ関西全体としての意思の統一を図るような、いわゆる受け皿が果たしてあるのかないのかということが問題です。あったとしてもそれがうまく機能しているのか、いないのかということ、また機能させるためには何をしなければならないのかという点について、私は今まさにイノベーションが求められているのではないかと考えます。空港統合とは空港経営のあり方についての一つのイノベーションであるように思います。キャッチボールでいうと、ボールが今国から投げかけられたわけで、それを受けとめた地域が新しい空港の使い方というイノベーションを民と官、力を合わせてやっていく、私はそれが将来の関西の発展であり、それを導き出す航空需要の拡大につながるのではないかと思います。

私の基調講演の中でも申し上げたように、今まで関西地域だけではなく地域が空港とどうつき合うか、どう使っていくかということが非常に下手であったと思います。しかし実は、高度経済成長時代にエネルギー転換に伴って石油を港にタンカーで運んでいくというときに重化学工業地帯を新産業都市計画として港湾の周りに張りつけたという成功例があります。これはインフラ整備と産業構造の転換が非常にうまくマッチした政策だったと思います。それが空港についてはうまくいかないのです。ひところ、臨空工業地帯という言葉がありましたが、今や忘れ去られてしまいました。いろいろと理由はあると思いますが、一つは、日本の産業自体が空洞化して生産拠点がアジアに移ってしまったということがあるかもしれません。とはいえ本質的には、やはり私は空港とのつき合い方、何よりサービス産業とのつき合い方、あるいは使い方が関西だけではなく、日本全体がまだまだ慣れていないのではないかというのが、私の率直な感想です。

いずれにしても、くどいようですが、我々が空港のイノベーションに合わせて、今後どのようにこの統合された空港を使って、新しいイノベーションを開発していくのか、それこそが今後我々に与えられた課題ではないかと思います。この問題提起を持ちまして、今日のパネルディスカッションを終わらせていただきたいと思います。

どうも皆さんありがとうございました。どうも参加者の皆様ありがとうございました。