

関西全体の航空需要拡大について考えるフォーラム講演録

日時：平成28年3月29日(火)

場所：ホテルオークラ神戸1F 松風の間

主催：兵庫県

開会挨拶： 兵庫県知事 井戸 敏三	・・・	p 2
基調講演：「関西・伊丹の新たな担い手の期待すること」 関西大学商学部 教授 高橋 望	・・・	p 4
パネルディスカッション：「関西の空は新たなステージへ」 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： 慶應義塾大学 教授 加藤 一誠 関西経済連合会 国土・広域基盤員会 関空担当委員長 山中 諄 (南海電気鉄道株式会社 取締役会長) 新関西国際空港株式会社 常務取締役 志村 格	・・・	p 15

みなさんこんにちは。今年は関西の飛行場にとりまして、航空界にとりまして大変画期的な年になります。この4月1日から関西エアポート株式会社によりまして、関空と大阪空港との民間によりまして一元管理が行われることになります。しかも、コンセッションの期間が45年でしたか大変長い期間でありますだけに、言わばこれからの空港のあり方を画期的に変えてしまう可能性があるということなのではないか、このように考えます。我々にとりましても実を言いますと、関西3空港におきまして関空の経営課題が大阪と神戸の空港の運営に大きな影響を与えておりまして、新関西空港になりましても大阪空港の制約はやはり同じように国際線が入っていません。また、神戸空港につきましては1日30便。海上空港なのに運用時間は夜10時まで。そして、国際便は入れさせない、こういう制約がかかっています。歴代国交大臣は国会答弁でいつも「地方空港はオープンスカイです。」こう仰ってこられたんですが、違うだろ！と神戸空港はどうなっているんだ！と怒鳴っていましたが、あえてそういう発言をされたということは、地方空港ではないという風に思われておられたから、そういう発言をあえてされたんであろうと、善意に受け止めていたわけでありまして。ということは何かと言いますと、やはり3空港一体運営を目指すという我々の方向性が正しいんだということを申し上げたいからであります。

特に、八尾でセスナが落ちるといふ不幸な事件が起きましたけど、あれは八尾空港と神戸空港を往復しようとした後の八尾空港への着陸を失敗して起こった事故であります。そんな使い方もあるのかということをおの事故でびっくりして思ったんであります。ただ、神戸空港は実を言いますとプライベートジェットは乗り入れ自由なんであります。何がネックになっているかと、国際便が全然飛ばないと言うことがあるので、イミグレーションと検疫と、そして税関がですね常駐していないですね。これは実を言いますと大阪空港も同じなんです。そういう関係でもものすごく不便になっていて、関空あれだけいっぱいになっているにも関わらず、神戸空港を活用できていない。プライベートジェットでさえ活用できていないという実情があります。思い出しますと神戸空港に第1号でプライベートジェットで乗り入れて頂いたのは、実を言いますと私の働きかけもありまして、ニューヨークの大きな保険会社の会長でありましたサリバンさんに第1号乗り入れて頂きました。このあとですねそのパイロットに私が記念品を渡してこれからもどんどん来てねと言ったんですが、来てねと言ったのはいいんですが、向こうが乗り入れようとして、乗り入れてきたら2時間も手続きで掛かってしまって、そんなんだったら関空に入った方がよっぽど速かったというようなことを言われてしまうような運用を強いられています。これは一例であります。いかに片隅に追いやられて運用されているかということでもあります。これはもう全て関空のためだったわけではありますが、幸い最近では関空1ヶ月に100万人を超える利用者が生じてきています。このことをもってしてもですね、あふれ出るお客さんたちをどうスムーズに裁くかということが課題になりつつありますし、今後ラグビーのワ

ワールドカップ、そして東京オリンピック・パラリンピック、そのあと2021年関西ワールドマスターズゲームスと大きな3つの大会が続きます。特に、東京オリンピックの時など成田と羽田でまかないきれぬかということを考えますと、きっとまかないきれぬはずなんです。そういう風に考えますともう関西空港だ、大阪空港だ、神戸空港だということを書いてられない。全ての空港を総動員してネットワークで最適利用しなくてはいけない情勢が目の前に迫ってきています。しかも関西全体からするとまだまだ空港の活用次第では航空需要を増やすことができるという実情にあるのではないかと思われそうです。この4月1日からのコンセッションによります関西エアポート、民間運営、大変大きな期待をさせていただいております。空の世界特に空港は今まで供給超過で需要がついて行かなかった。空港の供給能力の方が大きかったという時代が随分続きましたが、これからは需要超過になりつつある。しかし飛行場というのは一朝一夕、短期間では出来上がりませんから、今の既存資源を本当に有効活用していく。大変、今までに無く重要性を帯びてきていると思います。

そういう最中にこのフォーラムを開催することができました。高橋先生からご講演をいただいた後、それぞれの立場でパネルディスカッションやっただくことになっております。私はあの30年前ですね、そんなに歳取ったのかと思いますが、30年前に実を言いますと、航空局に出向してござりまして、2年間環境整備課長と飛行場のお世話をする、周辺対策をする仕事をやっただけでござりました。例えば大阪空港ですね花博を前にジェット200便の制限があつたんでありますが、これを地元の方と相談をして50便増やすという相当な荒技をやらしていただきましたが、その成果は私が配分するのではなくて、今奈良の知事をしてござります荒井君が航空事業課長をやっただけでござりまして、全部彼が井戸君ががんばってくれたね、ということで路線配分を彼が決めてござりました。いつも荒井のところには航空会社がお礼に行くもんですから彼も気を遣って環境整備課長のところにも行ってござりくださいと言つたような話をしてくれて航空会社私のところに来てきたと言つたような経験もあります。

ようやく、そのような関西全体としての新しい方向性が現実のものになりつつあるなと言つた思いを強くしてござります。それだけにこのフォーラムでまさしく4月1日以降を見据えた方向付けを、そして神戸空港の民間運用についての言わば道筋でもあわせてお示しいただくことができれば、非常に幸いかと思つてござります。どうぞ皆様と一緒に関西3空港をまさに有効活用して関西航空需要をマキシマムにする言つた方向を目指して一緒に考え、実行していきたく言つたのでござります。思ひだけ述べさせていただきますが、その思いを具体化していただくのは4人の先生方でござりますので、どうぞよろしく最後にお願ひを申し上げまして私の冒頭のご挨拶にさせていただきます。ありがとうございました。よろしくお願ひいたします。

<フォーラム 基調講演 >

関空・伊丹の新たな担い手に期待すること

関西大学商学部 教授 高橋 望

皆さんこんにちは。関西大学の高橋でございます。本日は年度末のお忙しい中お出ましいただきまして誠にありがとうございます。どうでもいい話なんですけれども、今日私は知事は退席されるものだと思っていたんですけど、ご臨席そのままいただいて、なにやら博士論文の口頭試問を受けるような気持ちでにわかに緊張度が高まっておりますけれどもよろしくお願いたします。

さきほど知事からご挨拶いただきましたように、4月から、統合された関西国際空港と大阪国際空港の運営権が売却されまして、新しい運営権者が両空港の経営に当たることになりました。

本日は、新しい段階を迎える関西の空に、今後何が期待できるか、その実現にはどういった課題を克服しなければならないのか問題提起をして、後ほどのパネルディスカッションにつなげたいと思います。

そのため本日はこのような構成になっております。

前半はこれまでの経緯の「振り返り」です。後半は、パネルディスカッションにむけた期待と課題の整理ということになります。

そもそも経済学の分野で空港の問題が議論されるようになったきっかけは、「航空規制緩和」であります。新規参入が可能となり、また運賃競争が展開されるようになって、LCCという新しいタイプの航空会社が登場しました。そのパイオニアであるサウスウエスト航空は国内線の旅客数で世界一位となりました。このLCCは、低運賃実現のため利用料水準で乗り入れ空港を選択するようになりました。

これに対し、既存のいわゆるフルサービスキャリアと呼ばれる航空会社はネットワークの拡充で旅客を獲得しようとしてきました。そのため、効率的に都市間ペアを増やすためにハブ・システムというものを採用したことから、どこに拠点の空港を置くかという、ハブ空港をめぐる競争が生じることとなりました。

アメリカの国内航空に端を発した規制緩和というものがその後、グローバル経済の進展ということもありまして、国際的に波及して世界的潮流になりました。従ってエアラインは世界を取り巻くネットワークの構築に迫られたわけなんですけど、航空産業には例えば国同士の協定がなければ乗り入れができないといった固有の障壁があるため1社だけでこうした地球を取り巻くネットワークの構築というのがかかないませんでした。普通の産業でありますと現地の補言う陣を立ち上げるとか、既にある企業を買収するとか、そういうことによって国際的市場というものの展開が可能なんですけど、後で紹介するように航空産業ではこういうことがかかないませんので、結局企業間提携というアライアンスを通じて、そ

それぞれの地域のコアの航空会社とパートナーを組むことによってこうした地球を取り巻くネットワークによってグローバル経済に対応しようとしたわけです。そこで今度は各地域のゲートウェイ空港を巡る競争というものが展開されるようになりました。実はこの間ある航空会社が経営破綻をして、その後、どこの航空会社がそれを支援するのかということでもいろいろ議論がありました。その中である外資系の航空会社が手を挙げたんですけれども、先ほど少し述べたように、外資制限はかなわなかった。みなさんご案内のように羽田空港が再国際化されまして、昼間の発着枠を配分しようかというときに、その経営破綻した航空会社の救済に名乗り出たアメリカの航空会社は、日本におけるアライアンスパートナーがなかったものですから、最終的にどうなるか分かりませんが、場合によっては東アジアのいわゆるゲートウェイを仁川の方に移すということまで議論される。このように空港というのは規制時代における地域特性の立場を失ってしまって、エアラインに選ばれる存在になったというわけであります。

こうした空港間競争への対処の仕方は、実は国によって異なります。民営化によって競争力をつけようとしたのが、EU とオセアニアです。これに対し新興国の多いアジアでは、グローバル経済に必須の基礎構造として、現行の輸送量水準、需要水準だけでは合理化できないような、大規模国際空港を国主導で戦略的に整備しました。従来とつまり航空自由化前後で変わりがなかったのが実はアメリカです。その理由をつらつら考えてみますに、これは後でパネリストとして、登壇いただく加藤教授がお詳しいわけですが、既に経営的に自立していたということと、競争に適合できる環境が既に整えられていたということが考えられます。日本は、従来ゼロからの出発であったということもあって、国主導で空港整備が行われてきたわけですが、国際拠点空港から手始めに民営化というものが行われるようになりました。

日本の空港政策が転換したのは、実はどのような背景があったかということ整理してみますと、1 つには数の点では十分といえる空港が整備され、その中であって定期便が廃止されたり、空港自体が廃港になるといったようなものも出てきてしまった。また、国際競争力ということも問われるようになりました。着陸料をはじめとした、使用料水準が高いため、日本の航空企業の競争力に影響するということが懸念されたわけです。このようにお客さん一人当りに空港に関わる費用負担をグラフ化しているわけですが、アジアの周辺の空港に比べると依然として高い。航空企業の国際影響力にどのように影響しているかというのを示したのが、この図でありますけど、1 つにはまず、マクロ的に見ますと航空輸送サービスの国際収支というのを見ますと、日本の居住者が外国航空会社に支払う運賃の方が遙かに多い。今度はもっとミクロ的に個々の企業レベルで見えてまいりますと、日本の航空会社の単位費用、平均費用というのは LCC どころか欧米の企業と比べても高い。その原因の一つに航空会社の経営努力では削減できないような空港に関わる費用の公的負担が、つまり経営的に削減できない、経営努力では削減できない負担が大きいことが大きく影響しているのではないかと考えられるわけであります。日本の空港政策が整備から経営へと舵を切った背景の 3 番目に、インフラ整備に民間活力を導入して公的負担を軽くしようという、PPP の考え方があります。また、従来ターミナル会社別会社で経営されてき

たわけですけど、これを一体経営することで十分採算性を確保することができる。ごらんのように国管理空港の中でターミナルビルの収益というものを算入いたしますと、ほとんどの空港が黒字になってしまう。黒字になってしまうという言い方はいささか不穏当を欠きますけれども。経営的に十分やっていけるのであれば、なぜそこに国が関与する必要があるのかという問題提起がなされたわけです。そして個別、関空の例をとりますと毎年営業黒字ではあっても金融費用を含めた経常収支では赤字であると。これを PPP の一種であるコンセッションによって、この債務問題を解決するということが提案されたのであります。また先ほど申しましたように戦後ゼロからの出発であったために国主導で計画的に空港を整備してきたわけですが、もう少しこれに地域の視点を取り入れる必要があるのではないかと。本来ならば空港というのはその地域の人々が中心的に利用するはずなのに、国の陳情の対象にしかならない。もっと地域の視点を空港経営に活かすべきではないか。そのためには従来の仕組みを改めるべきではないか。そういった様々な要因から空港改革が行われるようになった。このように航空・空港を巡る環境が大きく変わったわけですが、その契機となりました航空自由化が日本ではどうであったかということを確認したいと思います。

日本では実は 1998 年に 35 年振りで新規参入がありました。それは残念ながら LCC のような有効なビジネスモデルを確立できなかったため、このスライドにありますように既存企業との間で絶対的な運賃格差をつけることができず、結局みなさんご存じのとおり全て経営破綻してしまいました。

それでは、なぜ、あるいはどのように LCC は低運賃を実現しているのか。一言で言えば平均費用を低く抑えているわけでありまして。私も不名を恥じなければならぬわけですが、先ほど紹介した LCC のパイオニアであるサウスウエスト航空というのは一人当たり人件費は実はいわゆる既存のフルサービスキャリアより高いんです。パイロットにしてもあらゆる職種の平均年収が高い。どうやって運賃を下げているのか分からなかったわけですが、何のことはない、費用ということを経営費用と平均費用の区別を自分自身がしていなかった。学生には偉そうにですね供給曲線導出のために、総費用、平均費用、限界費用というようなことを偉そうにいつてたんですけれども、余分に仕事をすればたくさん給料を与えるのは事実です。しかし、お客さんを一人一キロ運ぶコストを低くすれば一人当たりの運賃が安くなるのは当然でありまして、パイロットの年収は JAL、ANA より高くても LCC の方が、実はお客さん一人当りに直すと運賃が安い。ではどうやって平均費用を下げているのかというのがこの図なんですね。飛行機は地上にいる限りお金を儲けることはできません。一時間でも一分でもたくさん飛ばすことが必要になる。そのためにはどうするか。長距離ではなしに短距離のフライトを折り返し時間を極力少なくしてとにかく 1 便でも多く飛ばす。なおかつ、客室乗務員に今までやらせていなかった機内清掃もやらせて、その分給料を与えるけれども結果的にお客さん一人当りに直すとコストを安くする。そしてまた先ほども申しましたように、空港の使用料水準で空港を選ぶとそういう費用も少なくするような手立ても当然といえば当然ですけども行っている。ところが 1998 年に新規参入があったということはアメリカで 1978 年から航空規制緩和が行われたということと比較してみますと日本の航空規制緩和が大きく出遅れたということは事実であります。その結果どうなったかと、かつては世界二位の輸送量を誇った日本は、上位国の中で唯一

輸送量を減らし、順位を大きく下げました。スライドにあるとおりです。他の国はどのように輸送量を伸ばしたのかというと、自由化の申し子ともいべき LCC のシェアがどれだけであったか。結果的にここにありますとおりやはり日本は依然として、日本を含む北東アジアは依然として LCC のシェアが低い。それが結局日本の航空市場の縮小をもたらした。それだけではないんでしょうけれども、大きく影響しているのは事実であります。逆に言えば、これからまだまだ LCC によって日本の航空市場の伸びしろ、成長の余地というのは期待できると思うわけであります。

規制緩和が航空需要に及ぼす影響は、この図からも明らかなおりです。伊丹のジェット桙が経営統合によって緩和されると、すぐその桙は埋まりまして、旅客数も増えましたし。LCC 元年が 2012 年だと言われておりますけれども、その 2012 年になって本格的 LCC が登場することで、日本の航空旅客数は従来の縮小ないしは横ばいからから拡大に反転いたしました。これは、国際線についても同様です。このデータは年度データでありますので、2014 年度までしかお示しできていませんけれども、おそらく 2015 年度は国内線でも過去最高であった 2006 年度を上回ったのではないかと思います。まさに、少子高齢化を先取りする形で市場縮小が始まった日本の航空市場が LCC というイノベーションによってよみがえったとみるべきかもしれません。以上の、航空・空港をめぐる世界的な環境変化という文脈で、関西圏の 3 つの空港の問題を考えたいと思います。

まず関空に LCC 専用ターミナルができたことで、LCC の成長が関空発展の基礎となりました。それはまさしく伊丹との経営統合の成果と考えられます。LCC 専用ターミナルを整備することで、空港使用料を削減し LCC を誘致できたからであります。LCC は、他の交通機関、端的に言えば競合する新幹線でありますけれども、それからお客さんを手にしただけではなしに、価格弾力的な新規の需要層を開発し、輸送量を伸ばしました。

LCC はご案内のとおり成田空港にも参入したわけですがけれども、関空の方が適している。そのことをちょっと考えてみたいと思います。1 つには 24 時間運用で容量の余裕があり、機材生産性を極大化できる。遅延が生じても必ずその日の内に機材と乗員を拠点に回送できる。もう 1 つは、西に位置していることで、東側が海しかない首都圏よりも LCC の適合市場が多い。先ほど、短距離反復輸送、すなわち大体 3 時間から 4 時間が LCC の適合市場だと言われておりますけれども、その 3~4 時間の運航範囲に収まる都市が多い。そしてその 3~4 時間というのはもう一つ理由がありまして、同じ機材を使用する場合にも LCC の方が座席数が多いわけで、これは機内アメニティが正直言ってあまりよろしくないわけです。窮屈である。そのために 3~4 時間が限度であるということなんですけれども、その 3~4 時間の半径の中に入る都市が首都圏よりも関空の方が多。これが関空における LCC の発展ということを成功に導いた大きな要因であろうかと思ひます。このように一時廃港も主張された伊丹との経営統合でコンセション成功の前提条件であります、事業価値極大化が実現できたと思ひます。統合によって競争効果がなくなるという市場原理主義者が経済学者の中にもいらっしやいます。加藤さんの同僚もそうなのかもしれませんけれども。そもそも伊丹と関西の間の競争ということを考えてみますと、競争というのが本当に平等に行われていたのかどうなのか。例えば関空の利用料が高いというところに、一つの原因に債務の問題があるわけですがけれども、この債務で結局土地造成費に回されたわけですがけれども、これはいわば騒音対策費の前払いであると思ひます。それ

に対して、伊丹の場合には統合前には国が管理しておりましたから、特別会計のプールの中で、言わば他空港から、端的に言えば羽田空港からの上がりで騒音対策費を後払い、現金払いをしていた。これで果たして両空港の競争基盤が平等と言えるのかどうか。そもそも関西の方ならすぐご理解いただけるとは思いますけど、両空港で後背地が全く一致していないわけでありまして、それを考えると競合関係にあるというよりは、両空港はむしろ補完関係にあるわけでありまして、統合によって同一主体の経営になって相互に補完しあうという関係がより強固になったのではないかと。すなわち、市場での競争が常に必ずしも最適解を持たすわけではないということを一見して知っておく必要があるかと思えます。

しかしそれで問題が解決したかという点、関空の着陸料水準と伊丹の着陸料水準を考えてみます両空港使い分けというのは市場で使用者が決めるべきでしょうけど、その前提としてやはり国内線が関空の方が高いというのはちょっと問題があるわけでありまして。その是正ということは今後統合効果を最大限発揮させるためにも、運営権者の方で戦略的にプライジングを考えていただきたいと思う次第であります。

さて、以上の振り返りに基づき、将来に向けての期待をまとめてみました。

新しく両空港を運営する会社には、とにかくコンセッションを成功するために、年間 490 億円にのぼる運営権料をまかなえるだけの収益を確保する必要があります。そこで期待されるのがいわゆるターミナルビルでの収入、商業収入であります。関空の場合、一昨年度で 38%、昨年上半期で 45%といわれております。チャンギ空港が大体 5 割といわれておりますので、まだまだ関空には商業収入を伸ばす余地が十分ある。

残りの航空系収入を増やすには、ネットワークの拡充が必要なんですけど、ここで考えなければならないのは LCC にまだ伸びしろがあると、まあ大体自由化に先んじた欧米では 3 割から 4 割が LCC のシェアを占めているわけでありまして、関空のシェアは、まだそこまで達していませんのでまだ伸びしろがあるわけなんですけど、実は LCC というのは乗り継ぎサービスをしません。サウスウエストの利用客も 3 割は乗り継いでいるんですけども、それはお客さんが勝手に乗り継いでいるだけで、スルーチェックインをサウスウエストがやっているわけではありませんし、乗り継ぎ便を待ってくれるわけでもない。それを考えますと、多様な航空会社の乗り入れということがネットワーク拡充にとって大きな課題になるのではないかと。現に先にコンセッション売却あるいは民営化した空港で特定の会社がハブとして利用したために、その会社がこけたことで空港の経営自体がこけてしまったという先例もありますから、多様な航空会社の乗り入れによるネットワーク拡充が大きな課題になるのではないかと。実は先般ある大手航空会社のシステム障害で大きな混乱が生じたその時のニュースを見て、私おやっと思ったんですけど大阪国際空港の旅客がこれから羽田に飛んで、成田に行ってマレーシアに行くという、なんでそんなややこしい経路をとっているのか、その人なりの事情があるのかもしれないけれども、私は一応関空と成田のダイヤを調べてみました。なんのことはない、両方ともほぼ同じ時間帯に 1 日 4 便ある。コードシェアしておりますから、実際にはずらっとたくさんの航空会社が出るんですけども、そこで気づいたのはですね、いわゆる LCC が関空の場合 4 便のうち 3 便でした。1 便はフルサービスキャリアですけど外資系企業です。それに対して成田の場合はフルサービスキャリア企業がアライアンスの異なる 2 社あって、それに LCC

がある。ということからもお客さんに選ばれるためには、多様な航空会社の乗り入れによるネットワーク拡充というのが必要であると考えられるわけでありませう。

続いて、空港の所有者である新関空会社とその株主である政府に対する期待であります。コンセッションは運営権を売却するだけで、所有権は移転しないからであります。この場合注意すべきは、実際の経営に当たる運営権者に対し、所有者ができる限り口出ししない。これはもう外国の先発例からも明らかなわけでありませう。そうでないと民間活力の導入というものが看板倒れになってしまう。残された課題は何かというと、将来のイベントリスクの補完。それから契約にあります適切な投資が遅滞なく行われるように、継続的な意思疎通を図る必要がある。関空の場合、二期島はまだまだ開発余地、土地が余っていますという言い方はおかしいかもしれませんが、関空の発展余力はまだまだということが実はこのことから明なわけだ。

もう一つ注意しなければならないことは、外国の先例では、採算に合わない分野が縮小されたり、従来無料で提供された部分が課金されたりといった事例が報告されませう。これが、こういった事態が生じないように注意していただきたい。

もう一つは昨日のテレビでも見たんですけれども、インバウンドで外国人のお客さんが増えるときにやっぱり悪徳の業者だ。たちの悪いガイドや免税店が不当に高いものを売りつける。日本でもあるそうだ。我々は日本に居住していますから、面全店というところと空港で出国審査した後でないと接することができないわけで、ダウントウンにある免税店というのはどこにあって、何を売っているのか全く気がつかないんですけれども、多くの場合外国資本が入っていて、不当なものを、こんなものを買うのかというおまじないのようなものを高く売りつけているらしい。韓国ではそれによって中国からの訪問客が減っているということで、観光警察という部署を立ち上げて対応しているらしいんですけれども、政府は是非こうした取り組みをしていただきたいと思う次第であります。厳しく取り締まることで成果を上げているようなので、これに倣っていただきたいと存じます。

何より、国にしかできないことがあります。先ほどから規制緩和が航空・空港の発展のカギを握ると申してきましたけれども、アメリカでさえ実は航空分野で規制緩和していない分野があります。それが外資規制の緩和であります。これは、コストの外貨化ということで航空企業の国際競争力強化にも有効でありますし、成長著しいアジアの成長を取り込むということでも必要なことだ。私は10数年前からこのことを主張しておりまして、度々名前を出して申し訳ないんですけれども、加藤さんも参加いただいた研究会で報告しましたら非常に評判悪かった。ところがですね、自慢するわけではないんですけれども、ここにありますように、やはり学者やお役所には評判が悪くても、企業の方はいち早く敏感に反応していただきまして、アジアのどこかに基地を作りそこから飛ばすということのある航空会社の社長さん、当時でありますけれども言うてくれました。私はこの新聞切り抜きを大事にスクラップ保管しています。是非私に何かある場合には棺桶に入れて旅立ちたいと思っております。この航空会社はミャンマーにですね、現地法人に出資をしたというところまで、踏み込んでやっているわけでありまして、このことがどういう意味を持っているかということ、例えば国と国との協定がなければ国際線をとばすことはできないと申しましたけれども、互惠主義が原則の航空協定の場合、資本不足で現地にフラッグキャリ

アがない場合、なかなかその実際の権益の行使ができないわけであります。そういう国に限って、またなかなか採算性が合わない、需要規模が少ないとかビジネス客が少ない、だからお客さん一人当りの単価が悪いという事情があるわけですが、現地から飛ばせばコスト的に採算が合う場合出てくるわけですが、そのときに資本不足で現地の航空会社がないものを日本の航空会社が、あるいは場合によっては空港会社が投資することによって自分の国に飛んでくるフライトを増やすということも考えられるわけですね。このように戦略的に規制緩和ということを考えるべきではないのか。さらに外需を活かすためには、EUのような市場統合も参考になるかもしれません。

空港の発展に期待するのは、やはり空港周辺の地元です。それにはここにあるような効果が期待されるわけですが、現代はさらに踏み込んで、④や⑤のような概念が、提案・議論されるようになっております。これは要するに空港を核とした地域一帯に街を作ると言うことなんですね。それは昔駅の周辺に商店街ができて町が発展したということを考えればごくごく当たり前のことなんですが、なかなかこれが世界的にもうまくいかない。それはどうしてかと、これまでのことを反省してみますと、一つには機内食や空港ビルといった航空輸送サービスの供給面を重視したことが原因ではないかと私は考えております。空港の発展でこれらの関連需要が増大するのは事実なんですが、それが実は航空需要を増大させることにはならないですね。

そこで、これから考えるべきは、すなわち空港の発展を地域の発展に直接結びつけるには、航空輸送サービスをインプットとする複合材産業の振興。これを目指すべきではないかと。端的にはインバウンド観光がそうなんですが、医療ツーリズムということも考えられますし、新規ビジネスを外国からの投資によって空港周辺に立地させるということも必要かと思えます。しかしそれには先ほどから申し上げておりますような規制緩和。この場合には煩雑な行政手続きや労働法制の緩和が必要かもしれません。関西には伝統的な産業が立地、集積しております。これは決して過去の産業ではなしに、例えば繊維産業というのは全くもう新興国のビジネスのように思われているかもしれませんが、飛行機に使用される炭素繊維の開発という技術力によって、復活をしているわけでありまして、既にある、新しい産業を誘致するだけではなしに、既にある産業の活用ということも留意すべきだし、そのための実は財産が関西にはいくらでもあるということが強調されてしかるべきかと思えます。

空港の発展による地域開発の成功例というものを外国の例に求めてみますと、いくつかやはりパターンがあるわけですね。1つは地域密着型、2つ目には全く空港経営に携わっていなかった分野の業者の人が空港経営しているということで、それまで培った空港分野とは関係のない経営資源を使った多角化によるまちづくりということが考えられます。

ただ、ここで注意しなければならないのは、いわゆる投資ファンド、金融ファンドが空港経営に関与していく場合、短期的な利益追求に走ってしまう傾向が無視できないということでありまして。インフラ経営を長期的に行って、社会便益を発生させることが最終的には企業利益に繋がるという視点を地元だけではなしに、新しく運営する空港経営者と共有するということが必要ではないかと思えます。

さて、それでは、以上の期待を実現するための課題は何か。これをパネルディスカッションの際の論点として、以下のようにまとめてみました。

実は空港が発展するも何も、やはり最終的には発着枠。便数が何便張れるかと言うことが大きく影響して参ります。首都圏では75万回と書いておりますけれども、オリンピックまでに83万回まで増やすことになるといわれています。関空のコンセッション45年終わる年に25.5万回、伊丹がその時に何万回かなるかは分かりませんが、今一応規制がある中では13.5万回となっております。首都圏と比べて足元にも及ばない。

こうした希少な発着枠をどのように活用するか、短期的には経済学は答えを用意しておりますけれども、これは正直いって評判は悪いし、なにより短期的な解決策にしか過ぎない。では中長期的にはどうするかというと、ここに空港統合の効果、つまり伊丹をこれからどう活用していくか。あるいは神戸も活用したらいいじゃないかということを考えられるかもしれませんが、みなさんご案内のように神戸は今、新運営権者の枠外にあります。神戸で便数が増えたってコンセッションの成功には繋がらない。将来的には一つの設計図かもしれませんが神戸もその枠の中に入れて一体運用をするということが、コンセッションの成功だけではなしに関西全体の長期的かつ全体の利益に繋がるということも考えられないわけではない。もう一つ考えるべき必要があるのは、実は関空の計画容量というのは23万回です。それを上回っているのは何かというと実は地上施設を増やすという、先ほど少し述べました新規の投資を滞りなく行っていただきたいというところに繋がるんですけれども、もう一つ実は空域を有効活用する、飛行ルートを新たにということが必要になってきます。それは超長期的な、すなわちコンセッションその後を見据えた必ず通っていかねばならない課題でありますけれども、それには言うまでも無く痛みの有効活用と同様の地元の理解と協力ということが必要になって参ります。それに地元がどう応えられるのか。

続いて、コンセッション成功のためにも、空港の発展を地域開発に活かすためにも、本日のフォーラムのテーマにもなっております航空需要拡大が必要であります。その前提として、少子高齢化で日本は内需が縮小し、生産年齢人口が減るという事実をまず改めて確認しておく必要があるかと思えます。

では外需をいかに取り込むか。それは例えば変な話なんですけれども、「YOUは何しに日本にきたか」という番組を見れば分かるんですけれども、そこの具体的な話しに行く前に考えるべきことは、今現に経済成長を遂げているアジアの成長をどう取り込むか。これは、単にアジアから日本に来てもらう、日本からアジアに向かうというだけではなしに、さらに太平洋を越えて欧米に向かう、乗り継ぎ需要ですね。これをどう担うか。もう一つ将来的に考えなければならないのは繊維、アパレルに見られるように、既にアジアの中心は中国からベトナムの方に、西の方に移りつつある。コンテナの出る数というのはベトナムの方が増えています。その先はミャンマーがあり、ある航空会社が現地出資したミャンマーがあり、バングラデシュがあり、そしてその先にはフロンティアとしてのアフリカがある。このアフリカとの航空協定はなかなか無い。そしてくどいようなんですけれども、やはり伊丹の規制緩和によってこれを活用する。現に羽田の再国際化によって実証されているわけでありまして、伊丹の現行の年間13.5万回というのは関空制約で課された数でありまして、これは言葉は悪いんですけれども紙切れ一枚で伊丹も増やすことが、地元の合意さ

えあれば可能であるといわれています。もう一つ忘れてはならないのが、実はコンセッション成功のために利潤極大化をするということに走られますと空港の使用料が高くなります。空港の使用料を安くするにはどうすればいいのかというと、当然のことながら民間企業ですから経営効率化を図らなければならないわけですがけれども。経済学者による実証研究によりますと、実は PPP による空港よりも公的部門が一元管理する空港の方が生産性が高いという皮肉な結果が出ております。これがどうしてそうなのかというのは、これからまた経済学者の方で、学問の分野で勉強、分析する必要があるんですけども、とりあえずは新しく運営される方々には経営効率化にご尽力をいただきたい。

さて問題は、地元がですねこれから空港の経営、そしてその空港の発展を地域の開発に活かすというときに、どれだけの役割があるのか、どういうことをしたらいいのか、それがパネルディスカッションの大きな議論になると思いますけれども。そこで私は「連携」ということをキーワードに考えてみたい。

まずは関西地域内で連携する必要があるんじゃないかと。例えば今インバウンドで大阪城非常に混雑しているということがよく言われるんですけども。大阪城の天守閣の面積というのは限られているわけですね。あそこで1日に見学できる人数は限られている。なにも日本の城が外国の方々に人気があるといっても大阪城だけ見せる必要はないわけでありまして。復元天守であれば、我慢してもらえらるとすれば、変な言い方ですけど和歌山城もありますし。また、もともとですね、残存天守って日本に12しかないそうなんですけれども、姫路城非常に人気がありますよね、彦根城、関西に二つあるわけです。そういったところに分散をして利用してもらったらすむ話であります。いろいろなところに本当に外国の方々は来られて、先ほどちょっとお話しに出た「youは何しに日本へ？」という番組見てみますと、なんでそんなことに興味があるのかと、人の好き好きなんですけれども、例えばニホンザルが人気がある。野生の猿を見るところが諸外国ではないらしいですよ。最初は嵐山モンキーパークってところが問い合わせが増えたそうなんですけれども、地元兵庫県には淡路島モンキーセンターがあるわけなんですね。このようにいろいろ外国の方々が日本に何を期待しておられるのかその共通項は日本固有の非日常である。これをプールして何でも関西に来ればありますよという体制を整える。いわゆる関西の広域観光圏ということブランド化して発信していくということが一つ考えられます。もう一つはやはり国内の他地域とも連携することです。さっき和歌山県の話が出ましたけれども、フェリーで渡れば四国がある。四国は欧米人の好きなスピリチュアルなお遍路と言うことも体験できますし、またさっきの残存天守にこだわるんですけども、四国にはなんと残存天守にこだわるかっていうと、日本の復元天守、昭和30年代40年代にできた天守というのは遠くから見ればいいんですけど、それこそ同窓会で会った初恋の人のように近づいて話してみるとがっかりしちゃう。これ以上は言わないですけども、ちょっと正直そうですよね。それがですね今になって復元されている熊本城の中の本丸御殿でありますとか、五稜郭の中の箱館奉行所というのは、これはすばらしい。江戸時代の伝統工芸が今も残されていて、美術師か何かと職人がああだこうだと言いながら見事なまでのものを復元されている。是非ご覧になっていただきたい。当然のことながら、福岡へは関空・伊丹から飛行機、新幹線に乗りたい人は青森、函館どちらか利用して新幹線利用して函館

にお越しを、是非ご覧になっていただきたいと思いますので。それはすばらしいものです。

それからやっぱり国境を越えた連携ですね。このときにやっぱり用がないと飛行機には乗らないわけです。交通というのはあくまでも派生事業なんですね。そのときにやはり従来からの結びつき、真珠が取り持つ神戸とインドの関係があったはずなのに、いつのまにか今や気がつけばIT産業を中心にインドの方々には首都圏の方が多い。新規交流というのを考えなければならない、その中で和歌山県は「たま駅長」関連本をですね香港の本の見本市に出展して、中国共産党の怒りは買わなかったようで、拉致されなかったようなんですけれども。このような地道な交流をやることによって航空需要を増やしていく。さらには、航空会社が空港のない自治体と連携することによって航空需要を増やそうというふうな働きかけも行われているようでもあります。

最後に、航空需要の拡大をいかに地域の発展に結びつけるかということでもありますけれども。やはりまず、航空の需要を発生、吸引させるようなビジネスを空港周辺に立地させることです。そのためにはやはり環境整備が必要なんですけれども、例えば、関西圏にある医薬産業の集積というものはあるわけなんですけれども、新薬開発に必要なビッグデータの蓄積には、個人情報に関わる法制上の問題が実はあります。国際会議をやろうとしても、実は統合型リゾート対応の施設の拡充あるいは人材育成ということが大きく課題になって参ります。またこれから高齢化が進んでいくわけなんですけれども、CCRCに外国人労働者を活用するというのも考えられるかもしれません。

観光につきましては、短期的利益にしばられない持続可能な観光コンテンツとうものが求めれます。これはなにか偉そうなことを言ってますけれども、観光に来るっていうのは「よそ者」が来るわけです。さっき言いました地元の人は何がおもしろいんだということをやよそ者はおもしろがるんです。地元の人には気づいてないわけです。ここに矛盾が生じるわけです。他方で地元が好きで当たり前だと思っていて、それが例えば「県民SHOW」なんかで明らかになる地元民の愛するグルメみたいなものがあるんですね。こうしたよそ者を活用してなおかつ地元が利用しているものとの間で、まあ要するに弁証法的な解決ですね。**アウフヘーベン**。もう一つ、医療ツーリズムなどというのは人間ドックのために日本に来る、最高の医療を求めて日本に来る。もともと元気な人なわけですから、そして何回も来てもらうわけですから、ハイエンドのリピーターを取り込むには、そうした医療ツーリズムの場合には高度化、高付加価値化をしていく必要がある。それは具体的には何かというとJCI、国際医療機能評価機関というんでしょうか。そこの認証を受けた病院を増やして空港の前に立地する。そういったことですね。

先ほど「連携」ということを強調しましたがけれども、問題なのは調整機能を誰が担うのか、これが大きな課題であります。それには、連携が利益に繋がるということを再認識する必要がありますのではないかと。

そして最後に、空港と地域の連携として、協議会のあり方を問いたいと思うわけでありませぬ。協議会で求められる視点というのはまず全体利益を長期的な視点から考えるということですね。それからもう一つは空港はかつての迷惑施設であった。そのトラウマが伊丹周辺未だに残っていると思います。伊丹以外にもその迷惑施設を押しつけられたんだという意識が関空周辺の方々も依然としてあるんじゃないかと思うんですね。しかし、ご案内のようにいまや空港というのは地域経済のエンジンであります。外国との人、もの、資本、

情報、文化、これを持ってくる拠点が空港であるという視点を認識を、改めて再認識してほしい。それから容量拡大に典型的なように空港の発展のため地域が一体となって協力する。空港の成功が地域利益に直結する仕組みを作り上げていく。そのためには、直接利益の追求に目を奪われるのではなく、一体空港を使ってどのようなまちづくり、地域の発展を考えるのかということを考える必要があります。そこで我々はやはり過去に学ぶべきことがあります。それは関空さえよければいいという視点で言われたいわゆる伊丹に規制、廃港論です。あれが一体何をもたらしたのか。あの議論がどういう発想から出てきたのか。我々はもう一度検証すべきではないかと思えます。決して済んだことではなしに、改めて全体的利益を長期的視点で空港と一体的に地域が考える体制というのを今10市協となっていますけれども、改めて11市協にという名称がふさわしいかどうか分かりませんが、新しい袋をつくって、新しいお酒をそこに入れる。つまり空港といかに共存、共栄するかについてともに考え、協働する場が地域協議会であり、この機能を有効に活用することが今後新しい空が始まる、関西の新しいステージにおいて運営権者任せにするのではなく、空港の発展とともに地域を発展をさせていく上でのスタートになるのではないかと、私は考えております。この問題を次のパネルディスカッションで議論したいと思えます。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 >

関西の空は新たなステージへ

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 : 慶應義塾大学商学部 教授 加藤 一誠

関西経済連合会 国土・広域基盤員会 関空担当委員長 山中 諄

(南海電気鉄道株式会社 取締役会長)

新関西国際空港株式会社 常務取締役 志村 格

○ 高橋

それでは、パネルディスカッションをこれから行いたいと思います。テーマは「関西の空は新たなステージへ」であります。先ほどの私のふつつかな基調講演を踏まえながら、このパネルディスカッションでは二つの点についてパネリストの皆様方からご意見を賜りたいと思います。

1つは関西の空を変えるために、これまでになされた取り組みであります。もう1つは関西の空の将来を論じる際に必要な、「関西全体の航空需要拡大」これをいかに考えるか。そのあとで、関西の航空需要拡大について向けたコメントをいただき、最後に、私からまとめをさせていただきたいと思います。

それではまず、関西の空を変えるために、これまでの取り組み、どういうものがあつたかということについて3人のパネリストの方々からそれぞれご発言いただきたいと思います。

まず、慶應義塾大学の加藤教授、いかがでしょうか。

【関西の空を変えるためのこれまでの取り組み】

○ 加藤

私の方はですね、たぶん今日呼んでいただいたのはですね、少し整理といいますか、関西で関西のことをやるので、少し違った視点を話せ、というふうに理解をしております。まず今、他の地域ですねどういう状況にあるのかという整理をさせていただきたいと思っております。

まず、常に視野を広くということ、まず関西にいますと、どうしても今新聞を取りますと、関空・伊丹の話が、どーんとはじめの方に載るのですが、私常に東京いるものから、東京では後ろの方にちょこっと載るだけなんでございまして、今向こうで話題になるのは首都圏空港の話ばかりになっております。ちょっと、その話も入れながら今どういう状況なのかということをお話させていただきたいと思います。

まず、あの首都圏では、先ほど高橋先生が仰ってたんですけど、今首都圏で羽田、2020年に向けてですね羽田の容量を増やそうと、これ滑走路作るわけではないんですけど、端的に申しますと、東京の空の上を飛行機飛ばしましょうと、今東京の空の上は朝3便しか

飛んでいないんです、ちょこっと。ところがそれを数時間に限って、例えば河川の上、飛ばしましょうと、いうところとかこれを考えておられる。それによって容量を増やそうと。いうことでオープンハウス方式と申しまして。いろんなところで説明会と質問に受け応えるという形で、あらゆるところで何十ヶ所ですねそういうことをやって、住民の理解を得ようということをしてるわけでございます。なぜこれをいうかと言いますと、やはり首都圏を見ておかないと、空港がなんぼあっても、航空会社が飛行機飛ばしてくれるわけで、やはり航空会社は儲かるところ儲かるところ行くわけです。そうすると首都圏はビジネスクラスでたくさん買ってくれるし、その容量増えるんやったら、まずそっち行こかという話になりますから、やはり我々は首都圏がどういう動向であるかっていうことを知るべきで、これをまず最初に申し上げておきたい。そして今、実は成田の3本目という話が出ている。なんと地元が望んでいるという。これもあまりこちらで言われてないんですけれども、血を流したわけですよ成田の場合は。それが、成田の拡張を望むという、もう時代が全然我々が昔習ってきた航空の歴史というのが通じないんですよ。もう大きく変わっている。したがって、そういう状況の中で関西のことを考えるべきで。それはコンセッションという小さな、小さないいながらも大きいことですが、そういうことだけでとらえるべきじゃなくて、関西全体でどうするかちゅうことを考える、というふうに私は理解しております。これを最初に申し上げて、圧倒的に容量は首都圏の方が大きいということでございます。

それから次でございますが、確かに全国的に見まして出入国者数でございますが、これ一番最新とれるとこまでとったんですけど、一番左側ですね、赤いところこれが関空のシェアでございます。これを見ていただきますと、どう見ても関空伸びとんなあと、いうことがおわかりになると思います。これは、日本全体で注目されております。それがこれでございます。外国人旅客の数がどこが伸びているかという、成田以外伸びの数でいきますと成田以外の方が大きいんでございます。しかも関空はトップクラス。ただし、他に伸びるところがあって、これが那覇と福岡、それから千歳、それからまあ首都圏も伸びていると、こういうことでございますから、今インバウンドが増えているというのは、確かに外人増えましたんで、これは大阪の魅力やで、というのはたやすいんですが、若干そうではないということでございます。これがインバウンド旅客増加の意味と言うことになります。

これ原因はいろんなことを言っている人いるんですけど、今日はみなさんに耳の痛いことちょっと言うてみようということでございます。

1つはまず、これはよく言われていることで円安でございます。これはあの、ここの実効為替レートというのがありますが、これがですね普通の為替レート以外に、日本の貿易の量なんかを調整してできたレートなんです、これが急にですね、13年度に落ちてますね、これ。ということは日本の通貨が弱くなったと、相対的に。ということを行っているから、円安やから外人来たんですけど、これはまあよく言われている話。円安が追い風になったこう言われているんですが。

もう一つはですねこれでございます。今までやってきたことということなんですが。失われた20年という言葉があるんですが、この左がですね、日本経済、日本のGDPシェアでございます。これは名目でとってございます。これでいきますと、90年最初ぐらいには2

割、日本の GDP は全体占めておりました。ところが今 6%と。これ、先進国全体落ちとるやないかと言うんですけど、アメリカは 3 ポイント強、4 ポイントぐらいしか落ちていない。中国は増えているんですが。これは日本は経済力が落ちた。で、一人当り名目 GDP が今 20 位以下となっております。これは、一言で言いますと貧乏になった。貧乏の国日本に金持ちの中国が来ているということになるわけでございます。これもですね新聞にあまり載らないですね。新聞では実質値が出ますから。これはどういうことかといいますと、新聞はですね、みなさん簡単な話で給料の中でですね今みなさん服は 20 年前の学生はブランドもん買ってました。今ユニクロですよ。みんなけちってるんですよ。銭無いから。今の学生の趣味貯金なんですよ。今もうコンパ代もけちります。携帯買わなあきませんから、その携帯を服けちって買うてると。みなさん初任給一緒ですもんね 20 年前と。ということは我々は実は豊かさは変わっていない、ところがよその国ばかり伸びている。だから我々は貧乏なってしまうた。ところがですね商品はええわけですわ。で、外人が爆買いしてくれと、こういう状況ではないかと思っているんです。で果たしてこれでいいんだろうかと。このままで。今インバウンド来てくれる、来てくれると喜んでるのはいいんですよ。だけど実は、実際は我々が成長を止めている間によそが成長して金持ちになって来てくれたというふうに、ちょっと非常に刺激的な話ですがこういうふうに思っております。したがって、若干デフレでもの下がったと喜んでるんじゃないでしてですね、やはり、どうやってですね GDP を稼いでいくかということ、どうやって人来てもらうか、これが今インバウンドの一つなんですけど、今日はちょっと違う視点でも最後ちょっと言おうと思ってるんですけど、地域という視点で言おうと思ってるんですけど。そういうことをまず考えるべきだということで、ちょっと、こういうことを一つの私の章活として言いたいんですけど、あの東京で今容量増やしていると言うんですけど、容量を増やすときに、あらゆる可能性をね出したんです。全部出したんです。滑走路 5 本目、羽田の 5 本目と、成田は 3 本目、それからね空港のね管制、コントロールの方どうしようかって全部やったんですよ。それでじゃあ東京の空開けようかと言う議論に持って行ったんだけど、関西の場合はその議論すらできないでしょ。今懇談会の結論があって、かちつとはまってしまつて何もできない。やはりそこ、首都圏に学ぶと書いたんですけど、科学的議論をして、今の高橋先生も仰りましたけれど、人為的な規制をこのままでいいのかわちゅうところからまず始めて今までのタブーを打ち破ろうではないかと言うのが私はまず大きな前提にあるんでございます。私の持ち時間これぐらいになります。

○ 高 橋

ありがとうございました。

続いて、新関空会社の志村常務お願いいたします。

○ 志 村

いつも関空・伊丹をご利用いただきありがとうございます。あのタブーを破るということは必要だと思うんですけど、その前に経緯を踏まえていただかないとですね、タブーをいきなりこう破るのも問題なんでありまして。ちょっと退屈な話で申し訳ないんですけども、このコンセッションにいたる経緯をご説明します。コンセッションというのは、あの小さ

な話、そのとおりでありまして、空港を売り渡すわけじゃなくて、空港の所有権と運営権を分離して運営権だけを売るというものでありますし。44年後にはまた返していただくということなので、そういう意味で小さなことなんですけど、そのためには、売る商品として魅力的なものにしなければいけないということがありまして、まずはですね伊丹と関西の統合ということでありました。伊丹は国が持つてる空港、関西はビル、滑走路、土地も全部関西会社が持っている空港だったわけなんですけど、これをまず一緒にしまして。そうすると伊丹の毎年100億円ぐらい利益が出ているんですけど、これを関西に内部化することができるということですね。次にその関西会社。これまで株主が国、地方自治体、企業、それから個人の株主もいたんですけど、その株を基本的に1円というふうに評価しまして、全部株を土地保有会社に承継してもらったということでありまして。残ったその新関西会社の部分については国100%ということにしまして、さらにあの大阪空港のターミナルをやってますOATという会社を100%子会社にしまして、これで完全に売れる状態になっていたということでありまして。これはあのなんていうかKSCですなりを省略しまして、数字を申し上げますと発着回数ですが、この青いグラフが関西空港、緑が伊丹空港であります。伊丹空港もですね少しずつ増えてきております。これはあのプロペラ枠をジェット機枠に転換してきたもんですから、1日370回離発着決められていてもですね、段々増えてきてはおります。関西の方は今加藤先生からご紹介あったように急激に伸びてきております。インバウンドのおかげ、あとLCCですね。旅客数も伊丹はほぼ横ばいないし微増ではありますが、関西は急激に増えておりまして、2,300万人ということなんです。営業収益も2011年の888億円から今1,802億円ということで大幅に伸びておりまして、爆買の恩恵を被っているということでありまして。経常損益もですね順調に乗り切っていると。ただ2014年度までは国の補助金をいただいておりますので、ようやく昨年脱却できたと、補助金をいただかない体質になったということでありまして。

コンセッションでございますが、関西エアポートという会社が既にできておりまして。これはあのオリックスという商業施設を運営している企業。それからヴァンシ・エアポートといいまして世界各国で大体25ぐらいの空港を運営しているんですけど。ポルトガルで10、フランスで11、チリ1つかな、あとカンボジアで3つと。この空港運営会社ですけど、このオペレーターとオリックスさんが組んで関西エアポートという会社を作りまして40%、40%ずつ出資ですね。残りの20%については山中会長の会社を含め30社にご出資いただいたということでありまして。この会社が44年間運営して毎年運営権対価を払っていくということでございます。新関西空港株式会社はその債務をですね少しずつそれで返していったら、44年目で全部完済し終わると2.2兆円を返すということになります。

まさに今週の金曜日から運営権者が変わるということで、私どもの経営陣は新関西会社に残ることになりますが、その新関西会社というのは今後は30人ぐらいの小さい会社になりまして、モニターしたり、お金をいただいて長期債務を返していく財布みたいな会社ですね、になります。今ここで映っておりますのは関西エアポートの方の株主構成でありまして、関西の主要な企業には大体お入りいただいていると、銀行、メーカー、鉄道関係、金融関係ですね、いろいろ入っていただいております。第1回目はこれぐらいでよろしいでしょうか。

○ 高 橋

ありがとうございました。

それでは、関経連の関空対策委員長ということで山中会長からお願いいたします。

○ 山 中

関経連の山中でございます。

関経連といたしまして、ただいままでに取り組んできた内容につきまして簡単にご説明申し上げたいと思います。

まず関西国際空港の全体構想促進協議会という組織を設立をいたしました。これは1998年でございます。会長は関経連の会長が務めまして、メンバーといたしましては先ほどいらっしゃいました井戸知事他、大阪府知事、和歌山県知事と市長村等が入っておられます。86団体加盟しておりまして、関空全体の構想を促進しようというものの組織を作ったわけです。ここでは、この下ここで挙がっております、ネットワーク拡大、空港アクセス利便性の向上、空港を活用した輸出入の促進、国への要望活動、これにつきまして簡単に申し上げたいと思います。

ネットワーク拡大の中からですね、これは皆様方もマスコミ等で既によくご存じかと思っておりますけれども、2015年暦年としてはですね過去最高の2,321万人が来られたということ。そして、外国人旅行者につきましても1,000万人を越えたということで、日本人の旅行客数を上回るというような形で、特にアジアを中心としたところからの訪日が増えておるといってございまして。特にこれは先ほど高橋先生のお話しにもございましたけれども、LCCの効果が非常に大きいのではないかなというふうにみております。ただ、アジア路線は非常に充実しておりますけど、欧米路線がまだなおかつ脆弱だということもございまして、そういった中におきましては、現地へのプロモーションであるとか、あるいは航空会社に対する働きかけといったことの取り組みを現在もやってきております。

私はちょうど関西経済連合会の関係でロンドンにプロモーションに行ったことがあるんですけども。そのとき現地のエージェントの方を集めてお話をしたんですが、その時は京都は知っておると、ところが大阪、神戸なんてよく知らんねんという、これは旅行エージェントの方が仰るんですね。非常にまあショックを受けたわけですけども、そういった時代が実はございました。そういった中でロンドン便が関空からなくなったわけでありましてけれども、その後、昨年3月には休んでおりましたロサンゼルス便が復活したということで、経済界といたしましてもさらにロンドン便を増やして欲しい、復活して欲しいという働きを現在やっております。

次に空港アクセスの利便性の向上であります。海外から訪日客がたくさんいらっしゃいましてなかなかいろんな面でご不便をおかけするということもございまして。そういった中では特に多言語化、あるいはそのサイン関係いったものを充実する必要がある。それと、少しでもですね安く2次アクセスをご利用いただくということも大事でありますから、そういった面でのPR等を実はやってございまして。

それからこれも冒頭加藤先生からも少しお話しがでておりました、輸出入の関係であり

ます。これはあの特に関空につきましてはフェデックスエクスプレスが定着ということもございまして、そういった中での貨物の輸出入強化ということもございまして、主な内容を見ますと神戸ビーフもそうでもありますけど、ブドウ、桃といったような関西の食材というものが大変輸出されております。そういった面での物流拠点としての関空という役割も果たしているということでもあります。そういったこともございまして経済界でも昨年の9月にはマレーシアで食博をやっておりますし、また医薬品のセミナー、そういったものを開催をしまして関空を利用したビジネスチャンスというものを拡大する、そういう取り組みを実はやっております。

それから4点目は国への要望活動であります。そこに挙がっておりますように関経連、それから自治体と一緒にしまして国への要望を重ねております。この中では関空が入国の時に時間が掛かるというようなことがございまして、入国審査員を増員して欲しいとかですね、審査ブースを増やして欲しいといったことを要望して参りまして、そういったことが実現されたことによって非常にスムーズな入国手続きという事がなされるようになってきております。

それから次に、経済界の取り組みでありますけども、どちらかと言いますと先ほど加藤先生のお話にもございましたけれど、どうかしますと首都圏への一極集中というんですかそういった気色が出てきておまして、そういった中では関西としての、経済界としての取り組みというものが一元で言えた必要があろうということもございまして、グローバルビジネスクラブというようなものを作りまして、関空を利用した法人の会員募集をやったりとかですね、これはグローバルビジネスクラブという会員企業につきましてはいろんな面での特典があるわけでもありますけれども、現在231社が加盟していただいております。また、そのほかにもFLY KIX関西国際空港利用促進の会といったことを開催いたしまして、これは利用されるビジネスマンの方、あるいはエアラインの皆さん方と一緒に意見交換をするといった場も実は設けております。

それから、望ましい地元関西と空港経営者の関係、これはまあ先ほどから話出ております関西エアポートの関係であります。これは関西国際空港を全体で関西として盛り上げていこうじゃないかということがございまして。まもなく新しい会社がスタートするわけでもありますけれども、ここでは先ほど志村さんから話しございましたけれども関西の企業が30社、出資をいたしました。これは関西こぞって関西国際空港を盛り上げようじゃないかと、あるいは支援していこうじゃないかという意思の表れでありまして、皆様方がこぞって出資をいただいたということで、そういったことによりまして地元とのwin-winの関係ができればというふうに考えております。私からはとりあえず今までのところになります。

○ 高橋

ありがとうございました。私の駄弁がちょっと多くて、皆様方に時間的にご迷惑をおかけしているようで申し訳ありません。

今までお3人の方々がそれぞれのお立場でこれまでの取り組みということでお話しをいただきました。

加藤さんからは首都圏の教訓に学ぶことができる部分があるんじゃないかと、また、志

村常務からはコンセッションにいたる経緯について懇切にご説明いただきましたし、また、山中会長は関西の発展のために、関西の空の発展のために促進協議会をはじめとしてどのように取り組んできたかというお話しであったと思います。

それを踏まえて今後将来に向けてですねとりわけ関西全体の航空需要拡大に向けて、それぞれお3方の方からご意見をお聞かせいただきたいと思います。

まず志村常務いかがでしょうか。

【関西全体の航空需要拡大に向けて】

○ 志 村

加藤先生からご紹介あったように、インバウンドについて申し上げますと、まず関西の便数ですね。夏ダイヤ3月の終わり方から始まりますけど、週間便数で1,260便ということはですね、1時間に7.5便ということですね。1日180便、1時間に7.5便ということですけど、1便というのは2回の離発着なので、4分に1回離発着している。深夜も含めてですね、平均すると。ピーク時はもっと2分おきぐらいで離発着しております。ちょっと一時期の関西の低迷状況は脱したと思っております。特にLCCが増えておりまして、今あの18社国際線のLCCが飛んでおります。ご利用になった方もいらっしゃるかもしれませんが、ピーチとかジェットスター、春秋航空以外にも韓国のティーウェイとかジンエアーとか、台湾のVエアーとかタイガーエアーとかですね。それから長距離のLCCも最近入ってきておりまして、シンガポールのスクートとか、バンコクの、タイのエアアジアXですね、こういったところが飛んできていると。それ以上のインドネシアぐらいになるとまだ飛んできていないということで、LCC比率いま33%ですが、今後ともより長距離のLCCを誘致していきたいと考えております。

先ほど、関西の伸びが他地域より多いということでありましたが、そのとおりでありまして、入ってきている人の需要の分析で国籍別に見ていきますと、全体ではですね関西に入ってきている人は日本の全体空港の中で25%、約1/4なんですけど、中国人についていきますと31%、台湾人についていきますと28%、香港人については31%、韓国人についていうと27%ということで、これら4つの国籍、地域籍については関西が最大の入境地点になっているということでもあります。特に、香港と韓国については羽田と成田あわせた以上に関西をご利用いただいているということで、これあのあんまり東京でいうと知らないんですけど、ちなみにこの4つの国籍については関西の方が選ばれているということでもあります。その理由は後ほど推測で述べますが、もう1個はですね関西からお出になっている方がどこの空港から入ってるかということでもあります。74%が関西インなんです。よくあのゴールデンルートといまして、東京、富士山、名古屋、京都、大阪こういったところの観光客はとっているんだといいますが、確かにそういう旅行商品がアメリカでもヨーロッパでも中国でも人気あるのは事実ですけど、数という点ではですね関西イン、関西アウトが実は多いわけでもあります。それは関西で遊んでいただいているということだと思います。中国人についていうとその比率がやや下がって62%。台湾人とか香港人、韓国人についても90%前後が関西イン、関西アウトということでもあります。ヨーロッパ人とか北米人についていうと、その比率が下がってくるということがありますが。アジアの人はですね関西で広域的に遊んでるといいますか、楽しんでいただい

るということだと思います。それはですね1つはLCCみたいにポイント to ポイントで飛んでくる飛行機を利用していることとですね、やはりリピーターになると、何度も富士山に行くというよりは、その、より違うところにも行ってみたい、そうした場合には関西ってというのは第2の選択肢としてはですね、すぐに挙がると思います。最初にあの富士山をみたいと仰っている方に天保山を見せるっていうのは、なかなか難しいと思うんですけど。第1回目はやっぱ富士山の上に行くんですけど、リピーターの人を捕らえるということだと思うんですね。やってることとしては既に山中会長からご紹介いただきましたんで省略いたしますが、3時間ぐらい入国に掛かっていたのがですね、今あのスタッフを法務省にお願いして増やしていただくとともに、自動化ゲート、これもですね日本人で年1回ぐらいしか旅行しない人は自動化ゲートを通るメリットがあまりないかもしれませんが、ぜひあの外国人を優先するという、外国人をより効率的に流すという観点からですね自動化ゲートの登録をしていただけますとありがたいなということと、あのファーストレーン、これ今作っているところなんですけど、入国のファーストレーンというのは、法務省との関係であります、MICE ですね。国際会議、イベント、コンベンション、MICE 参加者のためのファーストレーン。早く通れる。あるいは、コマーシャルインポータントパーソン、エアラインにとっての商業的に大事なファーストクラスのお客様とか、そういったお客様を先に通すということがようやく実現、ある種の差別化ではあるわけなんですけど、実現できるいう運びになりました。それからあのブースもですね、今まで人に向かってカウンターがあったわけなんですけど、それを縦にすることによって2つ同じ面積でできるということと、一気に20から40ブースに増やすということと、セキュリティもですねこの右の写真は4階の出発エリアなんです。これがあの入口の方まで列になっちゃってましてですね、よくあのCIQ ストップと、とめていますが、こういうこともですねなかなか改善の方法が難しいんですけど、航空会社の方々の支援も得たり、例えば途中で、並んでいる間にセキュリティゾーンではこういうことをやってくださいということと例えばベルトをとるとかですね、水を捨てるとかそういうことを事前に説明するなどのちまちました対応なんですけどやっているということとあります。深夜の便も増えてきまして、今10便ぐらいですかね、毎日0時以降の便があります。空港の中に滞留していただいても困ってしまうので、毎時00分にですねこの関空からのバス、難波まで、あるいは梅田までなんですけど、神戸まで来てるのはないんで。あるいはその、3時に梅田についてその後どうするんだという質問は、ちょっと困っちゃうんですけど。梅田まで行けばですね、それはあのグランフロントで開いてるバーもあるでしょうし、とにかく関空から出すということで、毎時00分にバス。このバスはですね他の地域のバスと違って満席になった場合は必ず増発することにしてまして、そのためにあの乗員に待機いただいているということと、南海バスさんもつい先週ですか、関空に営業所を移していただきまして、あとあの女性の運転士さんなんかもいらっしゃってですね、充実してきているということとあります。

ネットワークの充実についてはちょっと戻りますが、関空のネットワークの1260便と申し上げましたが、アジアが1100便でありまして、北米が弱いのとヨーロッパも弱いということとあります。この辺が増やせ増やせというわけなんですけど、エアラインというのはドライなものですから、需要がないところには飛ばさないっていうこととありますんで。プロモーションだけではやっぱりなかなか難しく、利用ですね。あるいはそのファーストク

ラス、ビジネスクラスの利用が東京圏に比べて少ないといわれているので、その辺が関西の吸引力とも関係しているわけですが、がんばる必要があると。伊丹の方は 370 便で固定化しているのでですね、なかなかこう新しい地点というのはないんですけど、遠距離、新幹線ができると航空便が減るということもあります。例えば、北陸新幹線ができて、羽田-富山、羽田-小松、大幅減便であります。今回の函館までの新幹線延伸についてはエアラインまだ影響を受けるとは思っていないと思うんですけど。将来的には新幹線が日本全国に広がっていくと、航空ネットワークというのはその部分は縮小すると思われまして、リニア中央新幹線ができた場合に、東京羽田とですね伊丹便が影響受けることは否定できないと思うんですけど、それは先の話ということで、現状については、こういった乗り継ぎも含めまして、日本の国内便を少しずつ関空と伊丹で調整していく必要があるというふうに考えているところであります。

これあの伊丹のターミナルについてはみなさんご了承されていることだろうと思うんですけど、かなりぼろいんですね。万博の時に造ったものですから、既に 46 年たっております。なんとなく店も修学旅行生対応といいますか、名前の付いたキーホルダーとかですね、同じようなものを売っているところがありますので、この際、流れを整備しまして、到着旅客は JAL、ANA に乗られた方両方とも真ん中から出てきていただいて、そのままモノレールに乗っていただくような形にしたいと思いますし、ラウンジ空間もきれいにし、店舗も新たな関西の魅力を伝えるような店舗にしていくと、オリンピックの年までになんとかするというのを考えております。以上であります。

○ 高 橋

ありがとうございました。それでは、関西全体の航空需要拡大について加藤教授お願いいたします。

○ 加 藤

先ほどあの小さなことといいまして、小さなことというか手段でございまして。すみません、申し訳ない失礼なことを、こういう会をやっておられるのに小さなことってそんなすいません。手段でございまして。実はあの、空港は今もうあらゆる地域で関心高まっているんです。だけど空港は実は派生事業と高橋先生仰いましたけど、やっぱり地元がですねどう発展していくかということを考える。これを地元の人の手でどう考えるかというのが私ポイントや思っていますので、空港経営の根幹は地域経済に有りということをつぶん書いていて、関西の航空需要を増やすためには地元にあると、鍵は地元にあるということです。まずは地理的な優位性ということで、先ほど高橋先生が仰ったその国際線の面ではちょうど関西というのは非常に有利な面にあると。国内線はですね実は短いんですね、どこ行っても便利だから、エアラインにとってはちょっと短かったんです。それが国際線になると実はこれ非常によくなったというのが一つだと思います。それから空港って立地産業といわれてまして、地元の経済規模とか、どういう人が使うとか、これが結構実は評価の大きなウェイトを占めるんですね。関西圏というときに、人口・規模ということから考えたり、あるいは関西の GDP はカナダと一緒にやとかいわれるんですけども、そういう経済力というものが実は空港の評価に繋がっていく。それからもう一つは、これもあ

の乗り継ぎちゅうのは仁川なんかは重視しているんですけど、むしろ関西は目的地としてくれる、ここに来たいという人が多いちゅうのがね実はこれ非常に強みなんだと思っています。これ乗り継ぎの場合はエアラインがよそ行きますはといわれたら終わりなんです。ところがここに来たいというてくれる、というのは実は非常に強いと思ってまして、これが多さいうことやと思います。もう一つは、空港だけのことをいいますと、これもあまりいわれてないんですけど、バンシというところがやるんですけど、元々関空さんは自分のところで飛行機の離発着のエアサイドの運営をできるんですね。これできるところというのは、日本では国か関空か成田か中部しかない。その人的資源を持っているということ。これ非常にそういう意味では強みなんですね、一番金かかるところなんですね。これを自分ところでやっていると、これが育成されていくんだと思うんですけど、そういうことをやるというのは非常に私としては強いと思う。もう一つは周辺対策です。これはあの、全国の空港ビルを見るんですけど、伊丹の空ビルは例外でございます。普通空ビルはビルの場貸しをしているんですけど、伊丹の空ビルほど用家仕事している地域は無いと私は思っています。普通のビルは場貸しするんですけど、あそこは地元対策という面で非常にきめの細かいことをやっておられて、今度ですね、その民営化されても、その魂をですね是非残していただきたいと思っています。これ、ものすごい難しいことなんですね。空ビルがやるっていうのは。それみなさんなかなか地元のことが分かってないんですけど、これをまず重要視しています、私は。それからもう一つは、やっぱり先ほど申し上げたようにビジネス需要が若干少ない。それからもう一つは、これも空港の評価なんですけど、遅延便ですけど、大阪で遅延便というのは今存在しないといわれてまして、遅れたらどっか行かなあかんという。これお客様にとっては、確かに住民にとっては問題なんですけど、空港の確実性ということは極めて重要な話で、遅れても着けるよという、これをまず第一歩としていただくというのが重要なこと、この問題は歴史上の問題があつて、難しいことは重々承知しておりますが、これやはり航空需要を増やすということであれば、確実性という、これが非常に重要なものと思っております。もう一つでございますが、これあのチャーターなんですね、地方空港いっぱいの国交省の資料ですんで私の資料じゃないんですけど、いろんなチャーターがあつて、全国誘致しているんですけど、もう一点アウトバウンドに注目したいと思っております。これ出国率でございます。これ都道府県別の出国率なんですけど、左側が首都圏で、右側が関西圏でございます。やっぱり当然便数が多いですから、首都圏だというのはこれはいいんですけど。次にこれをご覧いただきたい。これパスポート取得率。これは確かに海外行くだけが能じゃないんですけど、地元の人がどれだけ海外に関心を持っているかということが重要で、パスポート持ってなかったら海外いけませんので。これ地域にとっての一つの力やと思っております。これ、やはりね関西の中では和歌山ちょっと低いんですよ、関西空港地元やといいながらですね、ちょっと地域としてどうこれを考えるかと、三重も関空のパンフレットがあるんですけど、中部行くのか、関空行くのかできるんですけど、やっぱり若干低いと。こういう現状があるんですね。だから地域としてのこういう国際化効果というのは、やっぱりアウトバウンドも重要で、これをですね、こういうデータでちょっと出してみた。これちょっと29歳と書いてあるんですけど、30歳未満なんですけど、若い人のこれ比率です。去年一年間でパスポートがどれだけ発行されたかという。おじいちゃんの比率が高いところと、若い人の比率が高いところと、これ分

母は生産年齢でやっている。そうすると働き手が多いとぎょうさんいけるはずだということもあるんですが、やはりねこれ相関関係がありまして、若い人がぎょうさんととこはおじいちゃんおばあちゃんもとるんです。これは地域の心理ジェネレーションといいますか、その国際的な柔軟性といいますか、これをですね育成しないとなんぼインバウンドが来てもおもてなしちゃうのができませんね。そんな外人さんあかんわていうてるようではあかんわけですから。やっぱりそのインバウンドを受けるためには土壌が必要で、土が必要でその土の一つとしての国際に対する考え方をみんなで高めていこうじゃないかという意味ですね、ちょっと簡単な数字なんですけど出してみたということで。実は東北はおじいさん多いところなんですけど、秋田でおじいさん、おばあさん多いんですけど、実は比率は確かにおじいさん多いんですけど、こういう風に人口別でやると全部低いんですよ。で、関西は高いんですけど、この中で高いんですけど低いところも実はまだあるので、こういうところで、おじいちゃん海外旅行行こうという、それがですね、関空からの便を増やすことになると、こういうふうに私考えてまして、その一つの間接的証拠ということになるろうかと思ひまして、私の話になります。

○ 高 橋

ありがとうございました。地元が鍵を握るということに尽きようかと思ひますけれども、続いて山中会長いかがでしょうか。

○ 山 中

今あの加藤先生がお話で和歌山が非常に低いというのを仰られまして、私の事業エリアも和歌山の方にございますので、一つ知事に働きかけをしたいと思ひます。

私の方からはですね空港を核とした産業振興、観光等につきましてお話しを申し上げたいと思ひます。これはかねてからいろいろお話しをされているわけでありまして、関西はやはりアジアからのゲートウェイということの役割も非常に強うございまして、そういった面でのポテンシャルも非常に高い。ということで、豊かな観光資源を持っておることが言えるかと思ひます。今関西にはそういった産業基盤であるとか都市基盤であるとか、あるいは日本を代表するような大学や研究機関が集積しております。そういったものを活用しながら、関西の発展というものを関経連としても取り組んでおるといふわけでありまして。ポテンシャルの中での観光でありますけど、今確かにインバウンドで関西を訪れる外国の方たくさんいらっしゃいます。そういった中では、インバウンドだけでは単純に喜んでいたらだめだよというのは加藤先生からお話しあったわけでありまして。やはりそういったポテンシャルとしての世界遺産なんかもたくさんあるわけですね。そういった中でその辺がなかなか情報発信されてないといいますか、そういったものも結構あるわけでありまして。私が以前、上海参りましたときに現地の方とお話ししたんですけども、やはり今はですねインバウンドで爆買いという言葉で表現されますように、物をたくさん買うという、そういった物がメインで目立っておるわけですね。これは私が申し上げたのではなしに中国の方がお話しされたんですけども、中国はやはり日本に比べて10年以上遅れておると申し上げておられました。そういった中では今は物を買うということに非常にまあ集中しておられる。しかし、これはいつかはリピーターとしてこられる時にはさらに日本

の文化とか歴史とかいう物を自分で体験してみたいということがかならず出てきますということをお仰りしておりました。これは日本の歴史においても同じことなんですね。日本人も以前は海外に行くといったときには、現地のお土産物を買ってきて、それをまあ例えばジョニブルを買ってきてみなさんに配ったという、こういった物が今中国では起こっているということですね。今日本人は海外行ってどうなのかといいますと、物を買うというために行く方もいらっしゃるでしょうけど、それよりもむしろその国の歴史、その国の風習、そういったもの、例えば国行ってきて体験もしてみたいとこういう形の物が多いんじゃないかなと思うんですね。だから、そういうものが今後出てくるんじゃないかなということで関経連といたしましても、いろんな周遊ルートの設定とかいったことも含めまして、いかにリピーター確保していくかということを取り組んでおるところであります。

それから今年の2月にですね、関経連といたしましては、2019年にラグビーのワールドカップが、2020年にはオリンピック・パラリンピック、2021年には関西ワールドマスターズゲームズというのが開催されます。それに向かって、関西一丸となって取り組もうじゃないかということで関西広域観光戦略というものをとりまとめをいたしました。そういった中で少しでも関西が一つとして取り組んで行きたいということでありまして、私が着けておりますこのバッジもですねそういった意味で関経連で制作しましたバッジで、近畿のそれぞれの名所といいますか、それらが写つとるわけですけど、こういったものを着けて少しでもPRをしていきたい。またマスコミを通じて関西の観光二通いての情報発信と行ったことも実は提供いたしております。例えば、関西ワンパスというのを来月の4月8日から試験的に販売いたします。これどういうものかといいますと、関西のJR、私鉄、京阪神の市営地下鉄やバス全てに利用することができます、あるいはショッピングもできます。そういったもので3000円でですねチャージ式ですので不足すればまたチャージしていただければいいわけですけど。これは非常に画期的なことでもありますし、その表に挙がっていますように、関西にゆかりの手塚治虫さんの鉄腕アトムを描いてあるというようなものであります。また、3月24日ですけれどもこれは関西の官民が一体になりまして、関西を世界に売り込んでいこうということで、関西国際観光推進本部というのを設立、発足いたしました。この本部長は井戸知事とそれから関経連の森会長が本部長を務めておるということで、関西一体となって取り組んでいこうというものであります。そのように官民が一体となって取り組むということがもちろん一番大事じゃないかなと思います。それから同じく関西のポテンシャルというなかでは、少し初めに出てました健康医療の問題があります。関西には医療分野においてトップクラスのリーディング企業がございます。そういった中で研究機関も併せてそういったものを活用していこうではないかということでもあります。ご当地兵庫県におきましても、ポートアイランドにおきましても神戸医療産業都市が形成されておりますし、関西ではリチウムイオンの電池産業といったものも医療関係の産業含めてそれなりのシェアがたくさんございます。そういった中で関西としましても、それぞれがここに取り組むというんじゃなくして、やはり一丸となって取り組むことがやっぱり必要でないかなと思います。世界地図を見られるまでもなくですね、世界から見たときに、神戸や大阪や京都やあるいは奈良県とかいったものは、一つの簡単な小さい半径に収まるものでありましてそれが個々の対応しておったのではなかなか難しいですよということがあります。そういった面でやはり関西が一丸となって取り組む必要があると

いうふうに考えております。

関西ではですね後ほど出てくるんでしょうけども、3空港がございます。これはやはり他のエリアにない強みでもありますし、そういったものを最大限に活かすということが大事かなというふうに思いますし、3空港の一体運営については後ほどお話しが出てくるかと思えますけど、非常に大事なことでありとと考えております。それと同時にですね、空港からの2次アクセスの問題も大事であります。これは単に空港がですね、エアラインが空港についても後どうするんだと、先ほど志村さんのお話にもいわれてましたけど、どうするんだというお話しが実はございました。そういった2次アクセスをどうするかということも大事でありまして、そういった中では、現在でも高速道路で阪神高速湾岸線においてやはりミッシングリンクといわれる接続していない部分もあります。こういったものをやはり解消しようじゃないかと、あるいは今話題になっておりますリニア新幹線の問題もあります。リニア新幹線は現在のところは東京-名古屋間といわれておりますけど、やはり大阪までと申し上げているのは、やはり単に大阪-東京間の需要ってということだけではなくしてですね、大阪以西ですね。神戸も含めた以西の需要というものが当然生まれてくるわけありますから、そういったものを視野においておかないと、単に東京-名古屋だけではですね果たしてどうなるのかなという感じはいたしますし、関経連といたしましてもですね、そういったリニア新幹線を大阪までという働きかけを実は現在はしております。それと北陸新幹線もですね、現在のところはまだルートがはっきり決まっておらないということがあります。しかしこれも、現在のところ大阪繋がってないものですから、北陸の方がですね全部首都圏の方へ吸い込まれていっている。こういう現象があつてですね、今まで関西の方へ来られてた方がみなさん東京へ行かれる。あるいは東京の方がみなさん北陸の方へ行かれるということで非常に新幹線が開通していないためにですね、それなりの影響が出ております。そういった中では北陸新幹線を早期に開業するといったことも大事でありますし、そういった面で陸・海・空が一体となってネットワークを形成するということが大事かと思えますし、関経連としてもそういった方向で進めていきたい、というふうに考えております。

それからこの4月からですねできます関西エアポートであります。これは先ほど申し上げましたとおり、オリックス、バンシがもちろんその経営を担うわけありますけれど、残りの20%のところですね先ほど志村さんからお話しございましたけれども、30の企業がやはり出資をしておると、これは関西における企業の大部分が参加してるんです、出資しとんです。これはやはり関西を挙げて関空をなんとか盛り立てていこうじゃないかと、いわゆる関空を一つの核としたいという表れでもありますし、伊丹と関空とのコンセッションの中では、是非成功させて欲しいということが強い願いであります。したがっているんな、先ほどですね高橋先生のお話しにございましたけれども、やはりコンセッションによって新しい会社が出来上がったことによって、それが我々利用者に対してしわ寄せが来ると、これは非常に困ったことでありますから、そういうことの無いようにですね、やはり株主としてみていく必要があると、私どももその1社でありますから、そういった面では利用者サイドにたったいろんなチェックが必要だというふうに考えております。ということ。

○ 高橋

ありがとうございました。本日のフォーラムの最大のテーマであります「関西全体の航空需要の拡大について」お3人の方それぞれの立場から貴重なご意見を伺ったと思います。

まず志村常務は、関西における航空需要の発展はLCCが牽引しているということ。アジアを中心に地域国によっては、実は関空の入国率、出国率、取り扱い率が一番高いということ。かつ、関西インアンドアウトが多くて完済を目指してこられる方が多いという新たな知見を得ることができました。

加藤教授はまた地元がこうした航空需要拡大について鍵を握るということで、アウトバウンド含めていろいろ具体的にお話しいただきました。

また、最後に山中会長は関西国際観光推進本部いうことを象徴的に紹介いただきまして、地元が一丸となって現在のそして将来に向けてがんばるんだということをお示しいただいたと同時に、陸・海・空を含むネットワークの形成というものが非常に重要であるというご指摘をいただいたように思います。

みなさんのご協力によりまして、私の駄弁をですれかなり効率的に回復していただきまして、若干の時間に余裕がございますので、お三方の皆様言い残したこと、あるいはあらためて強調したいことを一言ずつご意見を、コメントをいただきたいと思います。

まず山中会長いかがでしょうか。

○ 山中

今日のですね最大のテーマ、いわゆる3空港の一体運用の問題かと思うんですね。これは関経連といたしましては3空港がお互いを補完をしながらですね、関西全体の景気浮揚に繋がれば、あるいはいろんな集客に繋がれば一番いいというふうに考えております。ただ、新しい関西エアポートの方はですね、とりあえずは関空と伊丹の一体経営の中でいかに事業採算性も見ながら軌道に乗せるかということがまず第一義だということをお仰っておりますから、そういった中ではその様子を見ながら神戸空港をどうするかという問題が次のステップとして出てくるのではないかなというふうに思います。ただ、一番懸念されるのはですね、これは私の個人的な意見になるかも分かりませんが、3空港の一体運営となったときにですね、お互いがパイの取り合いをするというようなことだけは避けるべきだというふうに思います。やはり首都圏のようにですね非常に旅客があふれかえっておると、あるいはいくらかでも需要がありますよという状況であれば、それはそれなりの意味があるかと思いますが、関西の場合は少なくともそこまで至っておらない。そういった中でお互いの3空港がパイを取り合いすることになってはこれはあまり意味が無いじゃないかなと思いますし、そういった中ではお互いの調整が必要かなというふうに思います。それともう一つは観光産業、観光立国といいながら我が国の訪日の、海外からの旅客数といえますか、訪日客数は世界に比べるとまだまだ低い位置にありますね。そういった中では、もっと観光の集客というものの余地が大きいというふうに思いますし、観光産業というものは今後さらに伸びる余地というのが非常にあるのではないかなと思います。そういった中では国を挙げてのいろんな誘致のための対策とあるいは施策というものを講じていかないとだめではないかなと思いますし、その辺は関経連としても今後とも取り組んで参りたいと思います。以上です。

○ 高橋

ありがとうございました。まもなくおつとめが終わることになるわけなんですけど、志村常務最後に一言お願いできますでしょうか。

○ 志村

ありがとうございます。スクリーンにも投影していただけるとありがたいんですけど、まずあの今、山中会長が仰ったように関空・伊丹のコンセッションはですね順調にスタートさせていただきたいということでありまして、なんせ今週の金曜日から始まるものですから、順調にという意味はですね1つは空港のコンセッションとして始めてだけではなくて、日本のインフラの管理としてもコンセッションの第1号案件であります。第2号案件がですねこの仙台空港。これあの今年の7月からなんですけど、関空が4月からってことで一気に抜き去ったということですね、是非この関空をまず成功させなきゃ他がうまく、アベノミクスの成長戦略の一つの柱でもありまして、但馬空港も民間事業者による運営とありますけど、仙台の後は高松、福岡、それから北海道の新千歳他のもですね稚内、釧路、函館ですね、4空港。こういったところが続いてくるものですから、関空でずっこけるとですね、ここもずっこけちゃうということになりますので、まずは成功させていただきたい。成功させていただきたいということは、伊丹の国際化とかですね、神戸空港の運用制限ということを声高に言っていただきますと、必ず反対論がですね南の方から出るわけですね。関西空港は北摂の人間だけのためのものではなくてですね、関西全体のためのものなので、やはり地域合意を基づいて。地域合意というのは関空が国際拠点空港であるし、伊丹が国内拠点空港であるし、便数が、便としては国際線は関空に集中とすることですし、神戸について言うと、先ほど知事からご指摘ありましたけど、運用時間とそれから便数の制限があるというのは地域の合意なものですから、これ国が押しつけたものではなくて、住民の合意なわけなので、これを改変するということですね、コンセッションを、非常にこうまずいものにするというですね。まずは静かにやらしていただきたいというふうに思います。しかし、もう一つ言いますとこれまで何度もステージが変わってきたわけです。70年代に大阪空港しかなかったときは大阪空港に国際線も入ってて、ジャンボもどんどん飛んでいたわけですね。騒音がうるさいと、こういうパラダイムだったわけなんですけど、関西空港ができて国際線の騒音の問題が0になったわけですね。これでまあ一つステージが変わったと思いますし、関西空港がそれで不調になって、伊丹と経営統合したことによってですね国の補助金がいらなくなったということは、またステージが変わったということだと思います。2020年に向けてオリンピックもありますし、ワールドマスターズ、関西のいろんなスポーツイベントもありますし、そもそも魅力のある土地であるのでこれからインバウンドますます増えていくと思うので、そうしますとこれまで日本人の出国者が中心だった日本の空港がですね、海外のインバウンドのメインにあるいは重要視するということになっていくと思います。関空は実は外国人のお客様が昨年から日本人のお客様より多いです。日本人の出国者で日本全体で2000年に1800万人に達してから大体1600万人ぐらいですね日本全体で。少子高齢化が進んでいくと、そんなにたくさんこれが増えるということとは考えられない。他方、外国のお客様は、中国からのお客様はやや伸び方は少し減って

ますけど、韓国、香港からたくさん来ているとあって、それでさらに北米、ヨーロッパの人が来るようになってくるとですね、これは増える一方だと思いますので、インバウンドが中心の空港になっていくということになった場合ですね、そうすると一体運用ということも議論の土俵ができてくるのではないかなと、あるいは運用についての見直しもですね、とは思いますが、まずはコンセプションよろしくということでございます。

○ 高橋

肝に銘じておきたいと思います。最後に加藤教授自由な立場から一言お願いいたします。

○ 加藤

この後言にくい・・・

○ 高橋

いや自由に。責任は私が。

○ 加藤

私はそのまずいくつかあって、インバウンド増えてるのは、過去の開催地見てもですね、ビフォーアーンダフターで増えるんですね。したがってこれは結構その自然的増と、傾向的にやっぱり増えていくだろうと、それプラスアルファをどうするかということかと思うんですね。だからそこを地域で創っていくと、醸成していくというところかなあ、というのがこの自己点検、大学の先生好きですけど、自己点検のチャンスということでございます。それから（2）ですがアウトバウンドって書いてあるんですけど、結構やっぱり若者が今内向きになっていると言われるんですけど、やっぱりLCC使ってですね海外行けやということ、外見せてやるということが大事で、それが人的資本を高めることになって将来のGDPを増やすことになるわけですから、そういうその教育の長期的効果というためにも空港使いたいんです私ね。それを人のポテンシャルの向上と書いてあるわけでございます。それからこの空港の確実性、しつこいようですけど、やっぱりこの、申し訳ございませんここだけはちょっと言わせていただいて、やっぱり確実性のない空港で厳しいもんですから。空港の将来の経営の格付けなんか見るとこれちゃんと項目に入ってるんですね。制約があると落ちちゃうんです。だからここはやっぱりまずちょっと遅延便はやっていただいて、それからこの共生の財産というのをどう活かしていくかということ、私は絶対やれることだと思うんで是非自分で自分のことを評価することやと思うんです。それから、重要なことと書いたんですけど、関西は一つというのは本当に今回こういうことを一緒にしゃべれることが私覚醒の端かなと思ってまして、是非ねこの調子でですね一緒に北も南も増やしていけるようなことになりたいと。それが既に実は関空は新しい需要を創っているんです。去年LCCの分析をしているんですけど、新規需要がかなりできている、だからそれも自信だと思うんですね。今後そういうことをさらに伸ばしていくと。最後その流行歌「王将」、これは55年前の歌でございますが、この2番に出てくるのはですね、坂田三吉が関根八段に勝負臨みに行くんですけど、2番にあの手この手を思案してですね、破れ長屋で今年も暮れたと、それで関根八段に勝つわけです。あの手この

手をですね今ちょっと考えようと。それを、今これ民営化になるとですね空港に任したんじゃないんですよ、地元一体となってこれ考えるために、今チャンスですので一緒に考えたいというのが王将の心なんです。実は関根八段に勝った坂田三吉は翌年大阪に来た関根さんに負けるんですが、是非ですね首都圏に対抗できるようにですね、知恵でいろんなことを考えて民間の空港会社とやっていけたらなと思っっている次第でございます。

○ 高橋

ありがとうございました。そろそろ時間も尽きて参りました。

パネルディスカッションの締めくくりとなるかどうか分かりませんが、本日のフォーラムのテーマであります、「関西の空は新たなステージへ」ということについて一言私からコメントさせていただきたいと思います。

ディスカッションの最初で加藤教授が「失われた 20 年」、日本経済の不振を言われました。確かに OECD 先進国クラブの中でも中以下になっている。購買力平価でみると今年中に一人当り購買力は韓国に日本は抜かれると予測されています。そのような事実を客観的にまず受け止めなければならぬわけですが、なぜそのようになったのかということを考えてみますと、ひとえに私はグローバル対応が適切ではなかったんじゃないかなと考えております。と申しますのも、失われた 20 年あるいは 10 年という言い方をする方もいらっしゃいますけれども、その発信源が関西発の不況だと言われている。関西がどうしてだめになったのか。いやあ企業が全て東京に行く知っていうふうなことですけども。なぜ企業の本社機能が東京に行ったかと、東京にいると国内ドメスティック、どこに行くのも便利なんだと、国内しか見ていなかった。いやいやそういうことはない、グローバル対応東京に行くとも便利だから東京に行っているんだと言われるかもしれませんが、京都の企業 1 社も出ていない。これは東京に行く必要が無い、日本だけを見る必要が無い、用があったら向こうから来いというふうな高飛車に出ているかどうか分かりませんが、いずれにせよ関西はグローバル化対応で首都圏に負け、中国、韓国、シンガポールに負けた。この事実はぬぐいきれない。確かにインバウンドで一両的な電車の中で外国籍の方のいらっしゃるのを見ますが、働いている人は少ない。ウィークエンドになってその人たちと一緒に着いてきた生活をする外国人家族の姿が依然として少ない。阪神間結構いますけどね、京都もいますけど、以外と少ない。これをいかに転換していくか、新しいパラダイムにチェンジするか。パラダイムチェンジがいくつかあったと言った志村常務が非常に懇切丁寧にご説明いただきましたけど、確かに関西には豊かなポテンシャルがある。そのポテンシャルが活かされてない。しかしこれこそ私は最大の強みだと思います。なぜならば成功は失敗の始まりだからです。先ほどサウスウエストが LCC 世界 1 位になったっていうふうに言いましたが、実は今やサウスウエストの一人当りのお客さんの支払う運賃額は大手メガキャリアと変わりありません。むしろ高い。なぜそうなったのか。成功して儲かっているから利益を従業員に還元せざるを得なかった。結果的にコストは高くなっている。なでしこジャパンがそうであった、成功したらその成功体験を引きずる。同じことをやりたがるけれども、それを打ち負かそうとする勢力はそれとは違った 1 位の人間を負かすことばかり考えている。関西は自虐ネタが好きなんですけれども、ポテンシャルが実現できてないよねって言うところに留まるのではなしに、そのポテンシャルをいかに実現するか、

それについて加藤教授が言われたようにやはり地元が一丸になることが必要だし、経済界の中では先ほどの山中会長から盛んに過去などの経緯を含めてお話しいただいたようにどうもなっているようなんですけれども、市民レベルで果たしてなっているのかどうか。パイ自体を拡大すれば、パイの取り合いていうのはないはずですが。そしてこのパイの拡大に必要なのはなんなのか、あらためて空港というものを市民のための空港という認識のもとにこの新しいステージを迎える関西の空っていうことに大いに期待をし、また、新しい運営権者だけに責任を押しつけるのではなく、ともに汗を流してがんばるという仕組みを作りたいと思います。

関空ができて1994年に開港しました。今年で22年でしょうか。人間で言えば大学生という感じですが、私は学校において教師としての立場でご父兄の方々をお願いをしているんですけれども、自立の時期であるから、口出しはやめて、ただ目は離さずに子供の自立を見守っていただきたいということをお願いしてるんですけれども、これまさしく関空に当てはまるんじゃないかと、伊丹も含めた新しい運営権者に当てはまるんじゃないかと。その意味で新しい就職先をこの2空港は見つけたわけですから、この新しい就職先で運営権者の方々がうまく両空港を活用して、関西の地域の発展につなげていただければと切に願う次第でありますけれども、もう一つ最後にここで申し上げたいのは、よくぞここまで、就職できるまで関空を育ててくれた、明後日でお仕事が終わるようなんですけれども、新関空会社を代表して志村常務に私どもから感謝の拍手を送りたいと思います。

ということでまとまりのない話になりましたけど、今日のフォーラムを一つの出発点として、新たな両空港の発展に向けて皆様方の知恵とお力を拝借したいと思います。

今日はつたない講演、司会進行で申し訳ございませんでした。今までおつきあいをいただきまして誠にありがとうございました。どうぞ足下お気を付けてお帰りください。ありがとうございました。