

## 第3回 関西の航空需要拡大に向けたセミナー（概要版）

講演1 「英国における複数空港の一括経営 - 主要空港会社の戦略から学ぶ - 」

講師：関西学院大学経済学部教授 野村宗訓

### 【英国での複数一括事例から】

- ・ ガトウィック空港の売却に多くのファンド会社が関心をもったように、日本でも今後コンセッションを行う場合には、外資も含めたファンド会社が出てくることを覚悟すべきであるが、健全な空港経営のためのプラス効果をもたらす会社はあるはず。自治体や国が見識を深め、将来に向かってガバナンスが出来る体制を築くことが重要である。
- ・ 各空港会社は、LCC 誘致に取り組んでいるが、空港運営の安定化のためには、LCC は1社ではなく複数社に定着してもらうのが良い。複数のLCCが拠点とするような好条件を出すことが求められる。
- ・ 非航空系収入が収入割合の30%を超える空港が投資先として魅力があるようだ。「非空港」収入、つまり空港という場所になくてもよい物品を取り扱うことによって、空港会社は利益を獲得するチャンスがある。「非空港」収入を上げるようなターミナルビルづくりがポイント。
- ・ 関空・伊丹・神戸の複数一括経営を考える際は、英国の事例を機能・戦略面から分類したなかで、国際ハブ・国内ハブ、近隣空港使い分け、コンセッション活用の3つのタイプから活用できる部分を取り入れることで対応するのがよいと考えている。

### 【複数一括経営によるメリット】

- ・ 複数一括経営のメリットは、一括購入による資材調達・保険契約でのコスト削減、内部相互補助の利用、災害時等のリスク分散による経営安定化、そして何よりもエアラインと長期固定契約を結ぶ上で、交渉力を発揮できることである。現在の1発着あたりで料金をとるという決め方では悪天候時に収入が入ってこない。通年で一定額を提示する契約に際し、どんな条件をだせるかがその空港の魅力づくりにつながる。

### 【関西3空港の将来に対する示唆】

- ・ 関空・伊丹の経営統合に神戸を入れないと地域活性化につながらない。さらにはもう一つ海外の空港も加えた広域4空港体制が取れば非常に強くなる。そのためには、伊丹・神戸での国際線対応が必要である。
- ・ これからはアジア路線でのVFR(Visiting Friends and Relatives)需要を開拓しないといけない。LCCにとられすぎてはならず、大手を含めて需要を取り込んでいくべき。その際に複数一括の空港経営をしていればその需要が取り込みやすい。
- ・ 関西はピーチなどLCCの話も進んでおり航空需要を伸ばしていくための好機である。関空の累積債務問題を解決するには、このビッグチャンスを逃してはならない。

【関空・伊丹統合の意味と課題】

- ・ 2 空港が統合されるということは、伊丹が国の特別会計から抜け出すという意味と両空港の意思決定が統合されるという意味をもつ。ぜひ、この統合を関空強化につなげなければならない。
- ・ 統合における課題は、統合後のコンセッションが本当に実現できるか不透明なことであり、コンセッション成功のためには伊丹のフル活用が必要だが、新会社が伊丹を重視してどう収益を上げていくのかが課題。
- ・ 新会社は国 100%の運営会社となるため、地域の声がどこまで届くのか、統合から残された神戸をどうするのかという課題もある。

【神戸空港に求められる展望】

- ・ 神戸は 2014 年度に空港建設に要した市債償還がピークを迎える。着陸料収入が低迷する中でここ数年が正念場。2011 年度までは収支は赤字になっていないが、今後赤字になれば負担するのは神戸市民。神戸市は市が空港をもつメリットを強調していかなければならない。更なるコスト削減、流通センター等のビジネスによる空港活性化などの提案をしていかなければならない。
- ・ 神戸市は国際医療都市を標榜し、外国人も多く住んでいるにも関わらず、空港には国際線が飛んでいないという矛盾を抱えている。今後は民間の視点から見ても納得できる役割分担が必要なのではないか。さらには、空港、道路等のインフラを活かした関西全体としての地域戦略も考えていく必要があるのではないか。

【神戸空港を含めた一体運用】

- ・ 現在の関空・伊丹の経営統合の流れの中、進む道としては、このままの市営空港で存続、関空・伊丹と一体運用していくという道がある。の方法論としては、伊丹・神戸フル活用という概念で考えると、新会社が神戸を買い取るか、神戸を入れてコンセッションするかという形になる。
- ・ 神戸が一体運用に入れてもらうには、伊丹と同様に関空を支えていくことが条件になる。関空の債務を減らすためにいかに黒字を稼げるか、神戸をフル活用したらこれだけ儲かるという潜在能力を示さなければならない。そのためにも、プラスの航空需要である高所得者層など*いかに飛行機に乗ってもらえるかを考えない*といけない。あわせて、市債償還費をいかに圧縮するかが大事。神戸は運用だけを見れば開港後平均的に 3 億円ほど黒字であり、運営部分だけを売却するということも考えられる。

### 講演3 「エアラインから見た関西3空港の可能性」

講師:全日本空輸株式会社執行役員企画室長 清水信三

#### 【関西3空港の可能性】

- ・ 国内ではLCCの進出、震災、新幹線の整備など、海外ではアジア地域の国際拠点空港が旅客数を延ばすなど、日本の航空業界を取り巻く環境は厳しいものがある。
- ・ 日本全体で航空需要が伸び悩んでいる中で、関西でもこれから3空港の特性をどう活かしていくかが課題。3空港の発展のために、ANAとしては、関空を拠点として運航するLCC(ピーチ)による潜在需要の喚起、燃費・航続距離に優れたボーイング787の導入による新規路線展開、経済性に優れたMRJ導入によるネットワーク拡大を進めることなどにより、3空港でのさらなる需要の掘り起こしが可能ではないかと考えている。

#### 【関西におけるリーディング・エアラインとして】

- ・ ANAは関西3空港全てに就航している唯一の航空会社。伊丹は国内線の基幹空港として新幹線対抗の拠点空港、関空は西日本の国際拠点空港として中国路線を中心、神戸は旺盛な後背地需要に対応する空港と位置付けネットワークを展開してきた。
- ・ 今後も関西の「リーディング・エアライン」として頑張りたい。関西はまだまだ航空需要、ネットワークの拡大する余地は十分残っている。そのためにも、空港コスト低減、空港アクセス改善、伊丹の既存未使用プロップ枠の使用希望社への配分、伊丹・神戸の規制緩和が進むことを期待している。