

## 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（概要版）

### 講演1 神戸空港のポテンシャル ～地方管理空港のトップランナーとして～

神戸商工会議所 会頭 大橋 忠晴

#### 【関空～神戸空港間リニアモーター地下鉄構想】

- ・ 関空～神戸空港間は、直線距離で約2.4km。リニアモーター地下鉄で接続すると大体12分間で移動できる。実現できれば神戸空港は関空のサテライト空港の一つになると考えている。

#### 【神戸空港のこれまでの経緯と現状】

- ・ 平成17年の3空港懇談会で合意された関西3空港の役割分担では、関空は24時間運用可能な国際拠点空港、伊丹は国内の中距離路線に特化した基幹空港、神戸空港はこの両空港を補完する地方空港となっている。また、神戸空港の運航時間は午前7時から午後10時までの15時間、発着枠は1日30往復便に制限されている。
- ・ 利用状況の経緯を見ると、平成20年はリーマンショック、同21年は新型インフルエンザの流行、同22年はJAL撤退、同23年は、プラス要因として、スカイマークが神戸空港を関西拠点に位置づけるなど、毎年何か起こっている。昨年は、LCC元年ということもあり、神戸空港は利用減となっている。最近の旅客数で言えば明らかに熊本、鹿児島が減っており、LCCあるいは九州新幹線の影響であると言える。

#### 【神戸空港のポテンシャル】

- ・ 24時間運用可能な空港でありながら運航時間、発着枠の規制があるため、航空会社も新たな路線を設定しづらい状況。こうした状況下でも、地方空港の中では旅客数は常に1位である。
- ・ 都心である三宮からのアクセスの良さに加え、隣接するポートアイランドには医療産業都市（神戸クラスター）があり、集積する企業・団体や研究者は今後ますます増えていく。
- ・ 空港に係る市債発行は計画ベースで299億円のみ。規制緩和実現で早期返済もあり得る。
- ・ ターミナルビルの経営状況も良好で、開港以来常に黒字である。
- ・ つまり、神戸空港のポテンシャルは非常に高いと言える。

#### 【神戸空港に関するアンケート結果について】

- ・ 商工会議所の会員事業所にアンケート調査をしたところ、国内遠距離出張に新幹線を利用するという回答が約半数を占めた。航空機を利用すると答えたユーザーは、神戸の利用者と伊丹の利用者が同数程度だった。この結果は、需要開拓の余地があることを示している。また、神戸空港への期待としては、就航都市の増加、早朝深夜便の増加、エアライン就航数の増加等が多かった。
- ・ 一方、神戸クラスター進出企業にアンケート調査をしたところ、運用時間延長の場合に希望する時間帯は6時台、22時台、23時台が約6割。どれも羽田便の増加を希望が多い。規制緩和により、伊丹の利用者を減らすことなく需要を開拓する余地はまだある。
- ・ また、発着枠を拡大した場合の増便希望時間帯は19時～21時台が7割以上で、これも羽田便を希望する声が多い。
- ・ LCC就航で新たな航空需要が創出されたが、ビジネス目的で遠距離出張を行う層の開拓はまだ開拓の余地は大きい。

- ・ アンケートでは、産学連携や商業取引の観点から、更なる地方路線の拡充として、仙台、宮崎などへの就航希望も多い。
- ・ これらのアンケート結果を踏まえ、神戸空港の規制緩和は早期に実現すべき。

#### 【関西3空港のあるべき姿について】

- ・ 神戸商工会議所独自の試算では、神戸空港の平成25年度末時点での市債残高は、元利合計約250億円と推察している。そこから国や兵庫県から入るであろう補助金を差し引いた約120億円が着陸料や土地使用料等の自前で返済しないといけない金額となる。
- ・ 神戸空港の着陸料は条例で定められており、現行の7就航都市27往復便ベースで年間着陸両収入を試算すると、約6億4千万円となる。規制緩和で1日50往復便になったと仮定すると、控えめに試算しても倍額の年間12億7千万円の着陸料収入があり、約14年で市債を償還することが可能。この数字から見ると、関空伊丹コンセッション会社にとって、市債償還金程度のコンセッションフィーで神戸空港も統合できるならば、有益なものになるのではないかと考える。
- ・ エアバスが発表した今後の航空機市場の予測では、20年後に航空機の数はいくつかの倍に増え、世界のマーケットシェアのうちアジア太平洋地域が最大の36%を占める。これだけの需要増加に対して、関西の3空港が一体となって効率的な運用を推進していくべき時期がきている。
- ・ 今年6月に民活空港運営化法が成立し、条件は整った。利用者のための真の利便性向上並びに将来の航空需要拡大に対応するためには、民営化された神戸空港を加えた関西3空港の統合が必要不可欠であると考えている。

### 講演2 エアラインの戦略と神戸空港への期待

(株)AIRDO 代表取締役社長 齋藤 貞夫

#### 【AIRDOのビジネスモデル】

- ・ 2つのこだわりがある。1つは、北海道にこだわった路線展開をしているということ。全ての路線が片足は北海道で、もう片足は北海道以外である。
- ・ もう1つが、大手と同等の質の高いサービスを、大手より少し安く提供する、ということ。
- ・ 上記2つについて、リーズナブルコモンキャリア (Reasonable Common Carrier) とリーズナブルコストキャリア (Reasonable Cost Carrier) の2つの意味でRCCと言っている。

#### 【北海道というマーケットについて】

- ・ 北海道の特徴の1つは、季節変動。8月は放っておいてもお客様が来てくれるが、冬はそうはいかない。数はそんなに減らないが、1人当たりの単価が大幅に減る。
- ・ そこで、航空機は1年から1年半に1度、点検に出さないといけないが、多数のお客様を運べるボーイング767の点検期間が夏期やその他の繁忙期に重ならないよう工夫している。
- ・ もう1つの特徴は、羽田 - 札幌線を中心に、札幌が突出して大きなマーケットで、それ以外の空港が非常に小さいマーケットだということ。
- ・ 経営的には非常にやりづらいが、需要の多い路線には中型ジェットの767、あまり多くない路線には小型ジェットの737を飛ばすことで対応している。
- ・ 小型ジェットで統一したら楽じゃないと言われるが、そうすると羽田 - 札幌線に小型ジェットを飛ばすことになり、これは国民経済的に凄い損失。自社の都合だけで小さい飛行機だけを飛ばすわけにはいかない。

#### 【AIRDOのめざす姿】

- ・ まずは北海道ナンバーワンの会社をめざしている。週刊ダイヤモンドに各社のユニットコストが出ていたが、スカイマークの8.1円、ソラシドエアの8.95円に比べ、我が社の11.78円は高い。これを下げないと他社との競争に勝てない。
- ・ コストを下げるにはスケールメリットが必要。我が社は今、737が9機しかないので、将来12~3機を増やす。ネットワークの拡充とパイロットの養成が課題。
- ・ 767の機齢が15~6年で、後5,6年で使えなくなる。1度更新すると20年使うため、20年後、30年後の需要と我が社の競争力を見越して、確実に売れる座席数の飛行機を発注しないとイケない。その決断が私の使命。

#### 【神戸、関西に期待すること】

- ・ 神戸空港の運航時間の制限は、何とかしてもらいたい。一エアラインのトップとしてそう思っている。
- ・ また、関西3空港全体のスロットを、滑走路を増やさずにどうやって増やすか、皆さんでよく考えていただきたい。大いに期待している。

### 講演3 空から笑顔の種をまく“ソラシド エア”のブランド戦略 ~オンリーワンの「地域の翼」を目指して~

スカイネットアジア航空(株) 代表取締役社長 高橋 洋

#### 【会社概要について】

- ・ 創業は1997年、運航を開始したのは2002年8月で、羽田-宮崎線を皮切りにスタートした。11期決算を打っているが、最初の5期が赤字で、次の6期が黒字、今年の3月に累積損失を解消しスタートラインに戻ってきた。
- ・ 元々、宮崎の方が地域の要望が経営に反映されるエアラインを目指して作った会社で、九州・沖縄にこだわっている。4年ほど前に沖縄に飛び始めたのを第2期とすると、今年の6月に神戸に進出したのは記念すべき第3ステージの始まりと言える。
- ・ 中古のボーイング737-400で運航を始めたが、2011年の夏から新型の737-800に切り替えを始め、それを機にブランド名「ソラシド エア」としてイメージの一新を図った。ここ3年間は業績も運航品質も非常に良くなっている。

#### 【路線展開について】

- ・ 羽田路線として、羽田と九州の5カ所を1日25往復便飛ばしている。沖縄とは宮崎と鹿児島を結んでいたが、これに6月から神戸が加わったという状況。
- ・ 幹線と言われるような大型路線はないが、どの路線もそこそこ稼げる。大体65%くらいの搭乗率で収支トントン、それよりも上へ行けば黒字が出る。

#### 【新中期経営計画について】

- ・ 定量目標は3つあり、1つは財務。売上高営業利益率8%以上を目指している。一刻も早くユニットコスト7円台を実現したい。方針として、ユニットレベニューをどう上げるかよりも、

ユニットコストをどう下げるかを選択している。

- ・ 2つ目はオペレーション品質。就航率99%以上、定時出発率95%以上を目指している。新規参入会社は品質面で大手と同じくらいでないとは評価してもらえないので、コンスタントにこの目標を実現していきたい。
- ・ 3つ目はサービス品質。サービス産業生産性協議会の顧客満足度調査でトップを目指すほか、ソラシド エアらしい固有のサービス、地域としての顧客基盤の確立を考えたい。「沖縄やんばる号」「くまモンGO!」のような機体を飛ばして地域のPRに共に取り組んでいるが、そういう努力を今後も続けたい。
- ・ 機材計画については737-800に切り替えを進めており、来年9月には完了する予定。機材を1種類にするのはリスクでもあるが、我々の規模でエアラインを複数またがるのは厳しく、効率性を追求している。

#### 【経営上の課題と関西地域への期待】

- ・ 今後更に成長していくための成長戦略はまだ明確ではない。神戸と九州、特に新幹線だとかなり時間がかかってしまう南九州とをよりスピーディにつなぐ可能性を考えたい。
- ・ また、AIRDOがほぼ同じタイミングで神戸に入ってきたので、たとえば沖縄の人を北海道まで運ぶなど、色々な可能性が広がった。創業時の目標の一つであるアジアと九州を結ぶこと、また、アジアと日本各地を結ぶことも考えたい。
- ・ 神戸空港については、運航時間と便数の問題は関西全体にとってプラスになる形を求めていくべき。特に夜間の運航制限はもったいないと思う。
- ・ また、三宮には関西各地、中国地方、四国地方から色々な高速バスが来ている。このバスが神戸空港まで来ることで、新しい可能性が出てくるのではないかな。

#### 講演4 神戸空港が目指すべき道

関西学院大学経済学部教授 上村 敏之

#### 【神戸空港の概要について】

- ・ 神戸空港は滑走路2,500メートル、総事業費3,140億円で建設された。同規模の静岡岡谷港より事業費が大きいのは、海上空港だからである。そのメリットを最大限に生かすならば意味のある社会資本になるが、運航時間が7時から22時、1日の便数が往復30便に制限されており、国際便を飛ばすことができないなど、多くの規制がネックになっている。
- ・ 地方自治体管理空港で神戸空港ほど重い規制がかけられている空港はない。これらの規制を緩和していくことが、神戸空港をより良く活用する道を広げることになる。

#### 【関西3空港と地域活性化に向けた空港経営改革について】

- ・ 神戸空港が今後どのような道を選ぶべきかだが、関西3空港は統合するべきだと考える。関西全体の航空需要拡大を考える器が必要。神戸空港の規制緩和実現は、関西経済を活性化させ、関西の債務返済を促進するとともに、神戸経済活性化のチャンスである。
- ・ 伊丹空港も多くの規制があったが、経営統合後にプロペラ機や長距離便の規制緩和が実現した。神戸空港も、3空港統合によって規制緩和の実現が期待できるのではないかな。
- ・ 3空港統合のためには、神戸空港に統合されるだけのメリットがなければできない。

#### 【E B I T D A と乗降客数の関係について】

- ・ E B I T D A とは、利払い前・税引き前・償却前・営業利益と言われている数値であり、いわば営業ベースのキャッシュフロー。民間事業者が空港運営に算入するにあたっては、この数値を参考にするとされている。
- ・ 国管理空港についてこのE B I T D A と年間の乗降客数の関係を調べたところ、年間の乗降客数が250万人以上だと黒字になることが分かった。ただし、ほとんどが黒字経営である旅客ターミナルビルの収支はここには含まれていないので、これを考慮すると乗降客数250万人以下の空港でも民間事業者が算入する余地がある。
- ・ 神戸空港の年間乗降客数は250万人より少し下だが、地方自治体管理空港としては最大。また、規制緩和が認められれば、もっと増やすことができる。

#### 【神戸空港の管理収支について】

- ・ 市償還費が支出の大部分を占めており、今後数年間にそのピークが来る。一方収入は、着陸料が徐々に下がってきている。厳しい収支を補うために、新都市整備事業会計からの借入金で凌いでいる状況。

#### 【神戸空港のE B I T D A と運営権価格の試算について】

- ・ 運営権価格は、一般的にE B I T D A の10倍から15倍と言われている。神戸空港の基本施設とターミナルビル会社のE B I T D A から運営権価格を試算すると、200億円くらいになるのではないかとと思われる。
- ・ この価格は、多くの規制がかけられた現状での価格であり、規制緩和によってもっと高くできる。
- ・ 一方、2012年度末時点での神戸空港の残債は241億円。3空港を統合して、関空・伊丹の民間事業者に神戸をコンセッションできれば、運営権売却による市民負担の軽減と規制緩和による経済活性化が期待できる。

#### 【神戸空港が目指すべき道】

- ・ 乗降客数等の客観的データを見ても、地方管理空港でコンセッション実現に最も近いのが神戸空港。市民は神戸空港という社会資本から便益を受けており、それに応じた負担をするのはおかしくない。コンセッションを目指して、その売却益で市債を返済して市民負担の軽減を図ることはできないか。
- ・ 本来は3空港一括の運営権売却が最も望ましい。追加で神戸空港を関空・伊丹運営権者に売却する場合、買い叩かれる危惧がある。その場合、いかに適正価格で神戸空港の運営権を買い取ってもらうかが重要。
- ・ 韓国の仁川市という広域自治体を訪れたが、仁川経済自由区域として、空港と港湾を活用して大きな町を整備する計画を進めていた。このプロジェクトが成功するかどうかはともかく、このようなグローバルな視野を持つことは重要。関西3空港も、神戸空港を含めて一つにまとまって、関西全体として活性化させていくことが大事ではないか。