

# 令和3年度 関西3空港の最大活用 について考えるセミナー

- 講演 1 ローカルtoローカルによる地域間交流の拡大  
北九州市立大学大学院マネジメント研究科  
特任教授 幕 亮二
- 講演 2 空路の活性化がもたらす「関係人口」の時代  
～ひょうご観光本部が取り組む国内相互誘客の取り組み～  
公益社団法人ひょうご観光本部  
ツーリズムプロデューサー 江藤 誠晃
- 講演 3 コロナ禍における地域と連携したPeachの取組  
Peach Aviation株式会社 事業戦略室事業戦略部長 木下 栄一





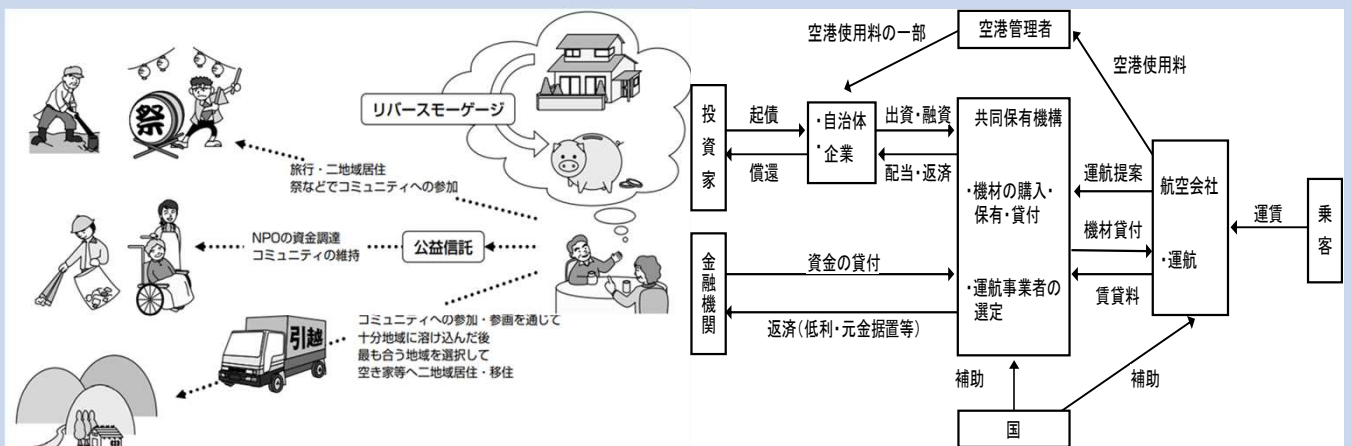
北九州市立大学  
大学院マネジメント  
研究科特任教授  
**幕 亮二**

point

ローカルtoローカル路線の基礎需要となる、業務・私用目的移動拡大のためには、ワーキングパーソン個々の「緩やかな繋がり」が重要。収益の見込めるローカルtoローカル路線が、離島やこれに準じる路線と、同路線を運航するエアラインを支える。



- 航空需要は、他の交通需要同様「派生需要」であり、本源需要である「営み（生活）と生業（稼ぎ）」に裏打ちされた、業務・私用目的が基礎需要としてあって初めて観光需要のマーケティングを具体化できる。
- コロナ禍は、増加傾向にあった若年層の首都圏から地方への移住希望の背中を押すか、収束の目途が立てば再び東京一極集中に戻るか正直読めない。リタイア層の移住促進策（住替え支援）と違い、若年層の移住は地方に仕事があるかどうか。
- 但馬空港はじめコミューター路線を維持するには、収益の見込める所謂「出稼ぎ」便が必須。複数の運航事業者が共通で活用できる機材の統一・調達を促進することが必要。
- 都市間路線の基礎需要拡大のために、国内地方都市間のビジネスマッチングの促進が必要。これまでの単なる工場等企業誘致だけでなく、首都圏からの移住者予備軍も含めた起業者等、ワーキングパーソン個々の「緩やかな繋がり」を重視。



# 空路の活性化がもたらす「関係人口」の時代 ～ひょうご観光本部が取り組む国内相互誘客の取り組み～



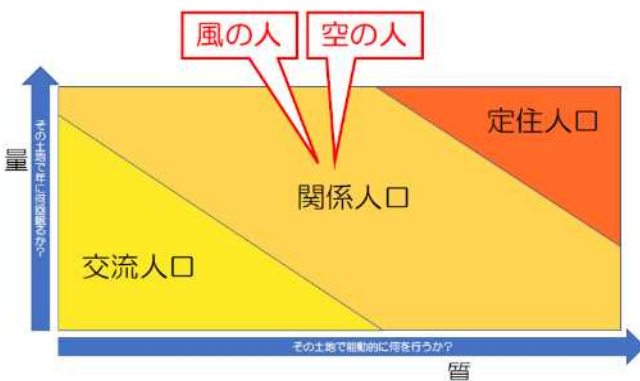
公益社団法人ひょうご観光本部  
ツーリズムプロデューサー  
江藤 誠晃

point

ポストコロナの観光市場で重要になってくるのは、拠点間の生活者交流を促し双方向送客を実現する戦略的なマーケティング活動をローコストハイクオリティな施策連携で実現すること。



- 総務省の資料では、従来の交流人口と言われる観光マーケットは地域との関わりや思いが弱い層と定義され、定住人口との間に位置する、より能動的に地域、関わる中間層として関係人口が位置づけられているが、地縁に関係なく他所を足繁く往来する層が「風の人」と定義されている。
- 交流人口と定住人口の間に位置する関係人口内における「空の人」市場の活性化で、地域との関わりや思いが強いツーリスト層を作り出すことができる。この層は地域課題の解決を目指すSDGsの取り組みと紐付けることで持続可能な社会を実現するキーマンになる。
- 県下各地の伝統や雇用を守るディフェンシブな地域活性化策と、効果的なメディア活用によるオフェンシブなプロモーション施策をバランスよく展開することが必要。
- 観光地経営策として有効な滞在型観光の市場活性化を目指す上で、遠隔エリアから兵庫県を定期的に訪れるリピーター層の獲得が重要。国内にネットワークされた空路を活用するマーケティングで「風の人」と同時に「空の人」と定義する関係人口のあり方を兵庫県から提案していく。





Peach Aviation株式会社  
事業戦略室事業戦略部長  
木下 栄一

point

ローカル路線の展開・定着を図る上で、地域と航空会社の双方が密なコミュニケーションを図ることが大切である。変化する需要を捉えるには、ファクトなどのデータが重要であり、それを支えるのは現場での観察や多様な議論である。



- 来たるべきインバウンド回復に向け、戻ってきた観光客が首都圏、関西圏で終わるのではなく、そこを起点として各地域を訪問するような流れを作り、国内周遊モデルを作っていくことが大切。
- ワークेशनや多拠点ワークなど新しいライフスタイルに対応する路線ネットワークがどういったものがあるかという観点から、積極的に新規路線拡充を図った。
- 補助金・助成金に係る施策については、KPIをしっかり設定し、その後の成果について各地域にフィードバックすることにより、互いの役割分担を確認しながら路線定着を行った。
- PARCOとピーチのコラボレーションを発端に、F1層（20代、30代女性）への働きかけにより、認知度の向上ができ、相互誘客を目標とした需要喚起に取り組んだことで、予想以上の反響があった。

