

## 第1回 関西全体の航空需要拡大に向けたセミナー

～ 関空・伊丹空港の経営統合と関西3空港のこれから ～ 開催結果（概要）

日 時：平成24年9月24日（月） 13:30～16:00

場 所：ラッセホール2フロースタールーム

参加者：180名

### < 講演の主な内容 >

#### 1 「関空・伊丹の経営統合と関西経済の活性化」

（講師：関西学院大学経済学部 教授 野村 宗訓）

##### 【アジアの航空需要増大とLCCブーム】

- ・ 関空の負債は大きすぎて、関空単独での返済は難しいだろう。私は、伊丹空港との統合を評価しており、新関空会社が7月の経営戦略を踏まえて、これから具体策を打ち出し、まだまだプラスにつながっていくと考えている。
- ・ 空港の民営化手法には、株式売却、株式は公有のままで（公有比率50%以上）運営権譲渡という方法がある。海外で株式売却による民営化を行っているのは、都市圏にある黒字基調の空港。
- ・ 運営権譲渡の場合、運営期間は一般的に30年程度。例外的に100年というケースもある。ただし、期間が長すぎると競争が無くなり、効率性改善という観点からは疑問がある。

##### 【関空の地方ハブ化と伊丹の国際化】

- ・ 関空はアクセスが悪い。直ちにリニアが整備されることはないので、国内の地方路線を充実させ、内陸乗り継ぎを充実させること（地方ハブ化）に注力すべき。海外における乗降客数2,000万人/年規模の空港は内陸比率が概ね50%ずつになっている。
- ・ 関空はバスアクセスに力を入れているが、日本人利用者の利便性だけを考えるのではなく、外国人が行きたい観光名所に直接行けるように路線設定しなければならない。
- ・ 日本での国際会議の件数は、アジア・オセアニアでは1位（2010年）。しかし、都市別で見ると、京都が12位、神戸が17位、大阪が19位、関空がある泉佐野市は2006年に1回開催しただけ。3空港の中で唯一国際機能を持たされている関空が、有効活用できておらず、伊丹空港、神戸空港にも国際線がないと勿体ないことがわかる。
- ・ 神戸では、数多くの国際会議が開かれ、また、スーパーコンピュータの「京」や少し足を延ばせば「SPring-8」などもある。国際的な人の動きが多いはずであり、神戸空港の国際化は必要。
- ・ 京都の大学に在籍する留学生が、アメリカ方面から京都に来るとき、セントレアからバスまたは成田空港から東京駅に出て新幹線を利用するようだ。京都の関係者にも関空、伊丹空港、神戸空港の利用に協力して欲しい。

##### 【非航空収入増大に向けた経営戦略】

- ・ 空港収入を増大させるには、路線を拡大するか、商業施設を充実させるか。
- ・ マンチェスター空港では、非航空系収入を上げるためホームページのトップページに「香水を40%オフで買えます」、「ショップ来てください」という内容を載せている。また、会議用の会場の貸出や空港見学会の案内などもホームページに掲載している。

- ・ さらに、マンチェスター空港では直行便がない関空も、ホームページで取り上げ、経路便があるエアラインのホームページにリンクさせている。
- ・ デンマーク・コペンハーゲン空港では、案内所の代わりに、インフォメーションサインの付いたシャツを着た職員が空港内を巡回しながら案内している。
- ・ 日本の空港でも、ビジネス・マインドの改革が必要。

#### 【関西広域経済圏の中での空港活用】

- ・ 神戸市が、国際経済拠点づくりを進めていると公表しているのに、なぜ、神戸空港の国際線が制限されているのか分からない。需要はあるのに、きちんと掘めていない。
- ・ 京都・奈良は、鎌倉や日光よりも知名度がある。もっとアクセス強化と需要の取り込み方を考えるべき。
- ・ ロンドンには 5 空港存在する。関西も関空、伊丹、神戸の 3 空港に、但馬、八尾、南紀白浜を加えた 6 空港で活用すべき。
- ・ 観光資源が豊富な但馬や南紀白浜は、外国人観光客の特にアジアのインバウンドを取り込むべき。八尾空港は都心部にある空港なので、空域の問題等はあるが、これから活用を考えるべき。
- ・ 空港は生産業ではない。利用者が増えないので、どこか 1 空港閉めるという考え方はない。空港を閉めては、航空需要拡大には繋がらない。関西経済のためにも、需要を創り出す話をすべきだ。

## 2 「新関西国際空港株の経営戦略 - 空を変える。日本が変わる。 - 」

( 講師 : 新関西国際空港株式会社 常務取締役 室谷 正裕 )

#### 【空を取り巻く背景】

- ・ 2025 年まで、アジアの航空旅客輸送量は 5.8% / 年増加すると予測されている。しかしここ数年、関空や伊丹空港は旅客数が低迷しており、アジアの成長を取り込んでいけないといけない。
- ・ 現在 関空では、国際線で 102 便 / 週の L C C が運航している。P e a c h 社の就航により、神戸・伊丹空港の旅客に多少の影響はあったと思うが、新たな利用者が開拓されており、関西全体の航空のパイの拡大に繋がっている。
- ・ 国家戦略として整備されているアジアの主要空港に対抗していけるよう、関空を国際競争力のある、世界と戦える空港にしていけないといけない。

#### 【両空港のポテンシャル】

- ・ 関空は完全 24 時間空港であり、2 期島には、まだ展開の余地がある。
- ・ 関空・伊丹空港を併せて 4 本の滑走路があり、旅客数や発着回数なども関空 + 伊丹空港で見ればアジアの主要空港に十分追いつける。両空港の一体運用をどう図っていくかが大事になる。

#### 【成長目標】

- ・ 発着回数 30 万回 / 年、旅客数 3,300 万人 / 年、貨物量 100 万ト / 年、売上高 1,500 億円 / 年の 4 つの目標は、いずれもチャレンジングな数字であるが、挑戦していく。
- ・ コンセッション ( 完全民間運営化 ) をするには、利益ベースで実績をあげていかなければならない。

### 【航空成長戦略】

- ・ 民間の経営手法の徹底で「補給金によらない自立した経営」を目指す。さらに、事業価値を最大化し、早期のコンセッションの実現を目指す。
- ・ 関空の着陸料などの戦略的な料金引き下げを行う。路線が定着し、拠点空港として利用してもらうため、複数年の割引などをやりたい。
- ・ 中部国際空港は、B787の部品を空港に集め、ドリームリフターという専用の貨物機でアメリカへ運んでいる。関空でも、通関や加工、保管といった各種物流機能を空港に集約化したい。
- ・ 伊丹空港の空港価値の向上に取り組みたい。プロペラ枠の段階的見直しによる有効活用、低騒音化促進料金制度の創設を検討する。また、関空のネットワークとのバランスに配慮しながら、長距離便などのネットワークについても検討する。
- ・ 関空・伊丹空港の一体運用は大きなポイント。両空港間の連絡無料バスの運行を始めたが、徐々に増えており現在100人/日程度で、四国・九州の方の利用が多い。伊丹空港の運用時間外の羽田需要の取り込みも検討していく。
- ・ 関空のアクセスバスについては、観光名所と直結していないのは確か。外国の方が、より観光名所へ行きやすいよう、伊丹空港も含めアクセス地点の拡大に努めたい。
- ・ 4月から海上アクセスの利便性向上について、神戸市と検討を進めている。
- ・ 関空へのアクセスは、「遠い」・「高い」と言われてきたが、関係者のご協力により、「高い」部分については随分改善されてきた。まだ利用者に十分知られていないというのが実態で、積極的にPRしていきたい。
- ・ 線路使用料の見直しにより、鉄道のアクセス料金も安くなる予定。

### 【ターミナル成長戦略】

- ・ 関空では、商業機能強化のため、今後2Fと4Fをリニューアルしていきたい。商業エリアを50%増しにしたいと考えている。また、KIXカードの伊丹空港でのサービスも提供できるようにしたい。
- ・ 伊丹空港は、ターミナルビル改修を含めた顧客ニーズに適った取り組みを行う。ビルの運営会社である大阪国際空港ターミナルさんとは来年夏頃には一体化を図りたい。
- ・ 伊丹空港内の未利用地が8ha、環境対策で取得した空港周辺の土地が約80haある。土地利用やまちづくりとも整合性を図りながら、これらの活用による収益拡大に向けて、周辺地域と協議しながら進めたい。
- ・ 新関西国際空港㈱の挑戦は始まったばかり、目標にさらに上積みできるよう頑張りたい。引き続き、プロジェクトに対し、支援・協力をお願いしたい。

## 3 「日本初の本格的LCCが画く関空を拠点とした経営戦略」

( 講師 : Peach Aviation 株式会社 代表取締役 CEO 井上 慎一 )

### 【LCCとは何か】

- ・ 1970年代後半からアメリカでLCCが出現した。その後ヨーロッパ・東南アジア・オセアニア・南米・中東・アジア・中国・韓国に拡大。P e a c hは最も遅く設立されたLCC。

- ・ L C C は「安い」=「悪い」は過去のもの。例えば、ライオンエアーは、定時出発率、手荷物事故発生率、就航率ともに、レガシーキャリア（既存大手航空会社）よりも良い数字が出ている。今は「安い」+「良い」=「L C C」。
- ・ L C C は、既存キャリアからの顧客流動ではなく、新規顧客開拓を通じて航空市場全体の規模を拡大することに貢献している。

#### 【P e a c h ・ A v i a t i o n の事業概要・実績】

- ・ P e a c h は、全日本空輸(株)、(株)産業革新機構、香港の投資会社が出資したジョイント・ベンチャー・カンパニー。既存L C C をコピーし、それで「良し」としない。
- ・ P e a c h は、まだ成功したわけではない。ベンチャー企業であり、日々トライしている。日本とアジアの未来志向の関係を築いていく。
- ・ 関空を拠点としたのは、東京より関西の方がアジアに1時間近いため。関西のG D P は80兆円程度で韓国と同等の経済規模を持つ。関空が1番良いと考えていた。
- ・ 2013年度上期には10機体制になる。10機になれば、年間約400万人を関空に連れてこられる。
- ・ L C C の運航時間に4時間という決まりはない。しかし、他社のL C C に社員が乗った結果、概ね4時間ぐらいが限界だった。
- ・ 社員が、P e a c h で働くことでH a p p y になれる企業となりたい。社員が引き抜かれるときは、今より高い給料で引き抜かれるような企業を目指す。
- ・ P e a c h が考えるジャパंकオリティーとは、日本の美的センス「C u t e & C o o l」、日系エアラインとしての信頼感、日本らしい品(艶やかさ)のあるサービス、高いクリンリネス(清潔感)、そして日本のカルチャーと関西のユーモア。
- ・ P e a c h は、高い搭乗率を維持しているが、ビジネス利用は少なく、観光、帰省、親族訪問の利用が目立っている。潜在需要の掘り起こしに貢献している。