

### 第3回交通政策審議会 航空分科会 基本政策部会

平成25年2月26日（火）

国土交通省（中央合同庁舎3号館）

1 1 階 特 別 会 議 室

【事務局】 それでは定刻になりましたので、ただいまから第3回交通政策審議会航空分科会基本政策部会を開催させていただきます。

ご出席の皆様方には、大変お忙しいところお集まりいただきまして、まことにありがとうございます。私、事務局を務めさせていただきます航空局航空戦略課の野口でございます。どうぞよろしくお願いたします。

それでは、本部会の審議でございますが、本部会の議事につきましては、原則として報道関係者に限り公開とさせていただきます上で、議事録については、内容について委員の皆様及びヒアリングにご出席の皆様にご確認をしていただいた後、会議資料とともに国土交通省のホームページにおいて公開することとなっておりますので、あらかじめその旨、ご了承願います。

それから、恐れ入りますが報道関係者の方々、これ以降の写真撮影はご遠慮いただきますので、よろしくお願いたします。

続きまして、お手元にお配りしてございます資料の確認です。1枚目、議事次第、委員名簿、配席図、説明資料、資料1－①定期航空協会提供資料、資料1－②ピーチ・アビエーション提供資料、資料1－③エアアジア・ジャパン提供資料、資料1－④ジェットスター・ジャパン提供資料、資料2平成25年度航空局関係予算決定概要、資料3ボーイング787型機のトラブルへの対応、及び参考資料としまして、基本政策部会の進め方について（第2回部会資料）をお配りしてございます。ご確認いただきまして、資料の不足等ございましたら事務局までお申しつけください。

なお、卓上のマイクの使用方法ですが、ボタンを押していただくと、マイクに赤いランプがつかますのでお話しください。終わりましたら、もう一度ボタンを押して電源を切っていただきますようお願いいたします。また、マイクは2名様で1台となっております。ご不便ですが、ご了承いただければと思います。

それから、あらかじめお知らせいたしますが、当3号館の庁舎は、節電の関係で午後8

時になりますと全館の照明が自動的に消灯されます。すぐに点灯いたしますので、ご心配なきよう、よろしく願いいたします。

それから委員の皆様へ、お手元に軽食を用意してございますので、ご遠慮なく召し上がっていただければと思います。

また、本日の出席者につきましては、時間の関係上、お手元の配席図にてかえさせていただきますので、ご了承いただければと思います。

それでは、本日は前回の部会におきまして、委員の皆様にご了解いただいたお手元の参考資料「基本政策部会の進め方について」の3ページ目に挙げた論点に従いまして、関係者へのヒアリングを行いたいと思います。

それでは、以後の進行は家田部会長にお願いしたいと存じます。家田部会長、どうぞよろしく願いいたします。

**【家田部会長】** 委員の皆さん、お集まりいただきましてありがとうございます。それからエアライン関係の皆さん、お忙しいところおいでいただきましてありがとうございます。事務局から今ご説明があったとおり、基本政策部会としては、これまで航空政策を捉えてきて、また実業界もいろいろなことをチャレンジしてきたことをまずはレビューして、そしてこれからの方向を考えようじゃないかというトーンでやってございます。いろいろな論点があるんですが、まずはともあれ、エアラインの方々のお話を承ってと思いますので、今日は忌憚のないところをぜひお聞かせいただけたらと思います。どうぞよろしく願いいたします。

それじゃあ、ここからの進め方なんですけれども、それぞれ今日は4つのプレゼンテーションで、お話しいただくことになってございますけれども、各10分ずつお話しいただいて、その後、総合ディスカッションとしたいと思います。よろしいでしょうか。

それでは最初に定期航空協会のお立場で、片野坂さんからお話しいただきたいお思います。

**【定期航空協会（片野坂様）】** 定期航空協会の企画委員をしております片野坂でございます。お手元の資料に沿ってご説明させていただきます。

定期航空協会は本邦航空会社、ご覧のとおり11社で構成されております。

1ページ、めくっていただきたいと思います。今日のタイトルは「日本経済再生に資する航空ネットワークと利用者負担のあり方」ということございまして、1ページ目に日本経済再生のためにということで、我が国は90年代初頭のバブル経済崩壊以降、経済が

長期にわたって低迷を続けております。少子高齢化や人口減少ということで世界的な立場が低下していることが懸念されております。一方、世界のほうは、世界各国は経済グローバルが進みまして、内外からの投資の獲得に向けて、企業の立地競争力を高め、自国のみならず外国企業を誘致することによって、世界の人、物、金を取り込むということで激しい競争を繰り広げております。特にアジアが大変な活況を呈しております。

そこで、こういう状況におきまして、資料の矢印の下でございます。日本経済再生のために世界の成長力を「日本に取り込む国際航空ネットワーク」と、その果実を「地方都市に行き渡らせる国内航空ネットワーク」、この2つが重要であると考えております。これらを担う我々本邦航空会社の果たす役割は大きいと思っております、そのために必要なポイントとして大きく3点ございます。

1つは政策としてインフラ利用コストの低減、2つ目は本邦航空会社の体力強化というテーマ、3つ目が国内地方ネットワーク維持のための工夫が必要ということで考えております。

それでは1つずつということで、3ページに移っていただきたいと思っております。1点目は、国の政策としての視点になりますが、政策としてインフラ利用コストの低減を図ることが必要で、その場合には2つの視点があるだろうと。1つはすぐ下です。我が国が、近隣アジア諸国との熾烈な都市間・空港間競争に打ち勝つためにと。もう一つの視点が、恐縮ですが下から3行目に移っていただきまして、本邦航空会社がLCCを含む外国航空会社との航空会社間競争に打ち勝つためにという、この2つの視点が必要であると考えております。

参考までに真ん中にあるグラフですが、近隣アジア諸国との国際線の着陸料比較のグラフを載せております。ご覧のように赤いグラフは日本を代表する国内の空港ですが、空港整備への利用者負担が重いこともありまして、着陸料が高どまりしております。その下のアジアの空港と比べますと一目瞭然ではないかなと思うわけです。

このように世界の成長を日本に取り込むということで、あわせて地方に広く行き渡らせるといふことを考えるときに、空港や航空というのは人流・物流の基盤インフラということでございまして、ここに大胆な純粋一般財源の投入、あるいは空港運営の効率化等の施策によりまして、大幅に着陸料等の空港使用料を下げるべきであると考えます。

また、我々は中国や韓国をはじめとする近隣アジア諸国と同じマーケットで争っておりますので、そういう意味では競争環境の整備のために航空機燃料税や航行援助施設利用料

など、本邦航空企業に偏った負担を抜本的に見直すべきであると考えております。

次に4ページですが、この2点目は航空会社の自助努力という視点になります。本邦航空会社というのはテロ、戦争、SARS、鳥インフルエンザ、あるいは金融危機と、とにかくイベントリスクにさらされておまして、こうした予期せぬリスクによりまして収入や費用が絶えず影響を受けます。その中で安定的にネットワークを維持していくということにおきまして、体力強化というのが重要な経営課題になっております。このネットワークを拡充するためには、機材調達等の大規模な投資を可能にする資本力も不可欠ということでございまして、航空会社としましてはボラティリティーに強い経営体質への転換を図るための自助努力を、これまでも継続的に実施してきております。

代表的なところを赤いゾーンに書いてございます。賃金、退職金、年金、あるいは社員の削減、あるいは燃費の悪い大型機の退役とか、あるいは航空と関連の薄いホテル事業からの撤退と、こういった自助努力を続けてまいりました。ご覧のように、この棒グラフの中で、青い折れ線グラフがここ12年間の営業利益の推移でございます。いろいろなイベントリスクで浮き沈みが激しいわけでございますが、この右側の3年のところを赤く丸く囲んでございます。大変ありがたいことに航空機燃料税の引き下げをしていただきまして、この効果と本邦航空会社の自助努力の成果が相まって、少しずつ体力をつけることができました。

次に3点目でございますが、これは地元の視点でございます。この今、申し上げました1と2をもってしても維持が難しい国内地方路線につきましては、航空会社の内部補填に頼らない持続可能な別の仕組みが検討されるべきであると考えております。

以上ここまで、日本経済再生のために、ネットワークと利用者負担についての考え方を述べさせていただきましたが、これからは基本政策部会の論点に沿いまして、私どもの考え方を補足させていただきます。

5ページになります。最初に公租公課のあり方でございます。この公租公課に対する弊協会の考え方でございますが、利用者利便のために競争促進は重要でございます。一方で我々は競争環境の整備、このイコールフットィングというものが重要で、この2つはセットで行われるべきことが必要であると考えております。そこで世界的に見ても高負担であります本邦航空会社の公租公課を軽減していただきたいと考えております。

大きなもの、そこに3つございまして、まず左側の青いところ、航空機燃料税でございますが、この航空機燃料税は急速に発展する航空需要に対応するために空港整備を目的と

して創設、拡充されておりますが、もはや日本全国に100近く空港ができております。概成という言葉を使いますが、概成してその役割は終えてきているのではないかと考えるわけです。

一方、この航空機燃料税は国内線運航者のみを課税対象としているために、国際航空需要に的確に対応する今の政策に照らし合わせても、受益と負担の観点で見直しが必要であると考えます。英国、フランス、ドイツでもありませんし、韓国、タイ、シンガポールもない。諸外国でもまれな課税でございまして、アメリカにはございますが、そのアメリカも日本の20分の1という水準でございます。したがって、赤い字で書いてございますが、航空機燃料税につきましては廃止を前提として大幅な低減をお願いしたいと考えております。

続きまして、航行援助施設利用料です。これも空港使用料の1つでございまして、説明にございますように、国内線と国際線で仕組みが違ってございます。国内のほうは航空機の重量と距離で決まっておりますが、国際線は定額制になっております。一方、海外のほうは、ICAOの推奨体系にのっとり距離をベースに重量が加味された料金体系が一般的です。結果としまして、例えばボーイング777の200型機、東京-札幌間を飛行した場合、同じような国際線と比較した場合、国内線は約2倍となっております。このように本邦航空会社に負担が偏った料金体系の見直しが必要であると考えております。

右側は着陸料等の空港使用料です。日本の空港の特徴としまして、滑走路のような下の部分と空港ターミナル等の上の施設の部分、これが分離されています。よく上下分離という言葉を使ってまいりましたが、この特徴ともう一つ、国管理空港の着陸料、いろいろな空港がございまして、それらが特別会計の中にプールされて、一括管理されて、歳出のほうに充てられるということで、なかなか各空港のインセンティブが働かないという構造がございまして、したがって料金体系が硬直的になってございまして、需要を喚起するために先に着陸料を下げるといったことがなかなか実施されないという現状がございまして、加えて、言わずもがなですが、先ほどの資料にありますように着陸料が近隣のアジア諸国の2倍以上ということでございまして、空港の使用料の大胆な引き下げをお願いしたいと考えているわけでございます。

6ページは2つ書いてございまして、空港整備財源のあり方と空港経営改革のあり方でございます。上のほうが空港整備財源のあり方です。これは平成25年度の航空局の予算額、合計しますと3,277億円でございます。歳入として、航援料、着陸料、航空機燃料税

とございます。この中で、ご覧のとおり空港整備に使われます純粋一般財源は、一番右側の270億円ということでございます。3,277億円の8%にとどまっております。同じような社会資本整備、港湾とか道路などと比較いたしますと低い水準ということで、こちらの拡充を求めていきたいと考えております。

それから2番目でございます。現在、民間企業への運営委託ということが空港経営改革の1つとして提案されております。しかしながら、この空港経営改革の中でコンセッションを論じる前に、今のこの上下分離の枠組み、あるいはこの特別会計を使う仕組みの中でも、空港の運営を効率化したり、投資の適正化を図ったり、あるいは需要喚起を図ることが必要だろうということで、この航空事業としての目的を考慮いたしますと、今以上に空港改革については、コンセッションを活用する、しないにかかわらず大胆な着陸料等の空港使用料の引き下げをお願いしたいと考えております。

この図は、1つの例でございます。空港運営権者が、例えば着陸料などを論じるときに航空会社と協議をいたしますが、やはり折り合わない場合には第三者機関のような中立的立場が登場することによってスムーズにいくということが考えられます。

右側のほうは収入とコストを並べてございますが、とにかくこの航空系の収入、すなわち着陸料等に頼って、この非航空系の収入のほうを期待しないと、着陸料がどんどん上がってしまうということで、例えば諸外国にありますけれども、この着陸料収入の上限を設けるようなことも必要ではないかということを考えております。

最後、7ページにちょっと目を落としていただきたいと思います。2000年に航空の自由化で需給調整規制が撤廃されました。しかしながら、大手と書いてありますが、定期航空協会に入っております航空会社、公共交通機関としてネットワークを維持してきましたが、これまでは黒字路線の利益で赤字路線を内部補填してネットワーク維持に努めてきております。現在、非常に競争が激化しております、この内部補填によるスキームだけの維持は困難になっております。

そこで一番下の3行に書いてございますが、現在、離島路線の補助システムなどがございますが、やはりアメリカにありますようなEssential Air Serviceのような、地域の、ほんとうに必要な路線の維持については航空会社の内部補填に頼ることなく、Essential Air Serviceのようなスキームを導入していくということも必要ではないかと考えております。

最後のページでございます。多様な主体の連携ということで、主体というのは、ここに登場する空港や航空会社、そして利用者、地域といったところであり、それをこの図で示

しておりますけれども、空港の利用者負担の軽減が進むことで航空会社はネットワークを充実する、それによって航空の旅客が増える、それによって地域経済が活性化するという、このWin-Winといいますか、好循環が展開していく流れをつくっていくことが重要ではないかと考えております。空港は、この地域活性化の核になっていくと考えております。

それから航空利用促進策ということで、これまでも全国でいろいろなものが展開されておりますが、そこに6点ほどご紹介しております。空港内に行政機関を設置したり、あるいはMICE、観光産業の育成ということもございますし、空港へのアクセス改善、あるいは地方自治体によるPR、こういったものとか、あるいは能登などで有名になりました航空会社への搭乗率保証といったものが一例でございます。このような活動と航空会社の営業活動をミックスしていくということが考えられます。

以上、ご説明申し上げましたとおり、我々本邦航空会社としまして、航空ネットワークの充実を図りまして、日本経済の再生にお役に立ちたいと考えております。以上です。

**【家田部会長】** どうもありがとうございました。

それでは引き続きまして、今度はピーチ・アビエーションから遠藤さんにお話をいただきますしょう。

**【ピーチ・アビエーション(遠藤様)】** ピーチ・アビエーションの遠藤と申します。今日はこのような機会をいただきましてありがとうございます。ちょっと座って説明させていただきます。

お手元の資料で、順に沿って説明してまいりたいと思います。大きく分けまして2つのパートでつくっております。

まず最初は、簡単にですが、弊社のこれまでの歩みをまとめたものになっております。後半が今後の弊社の事業構想についての主な考え、そして今後の課題というところをまとめておりますので、説明させていただきます。

資料をめくっていただきまして、まずスライドの2番と書かれているところをご覧ください。もう事細かには説明いたしません、当社は2011年の2月に会社としては設立をいたしまして、約1年強かけて就航の準備を進めてまいりました。昨年、2012年の3月1日に営業便を就航開始いたしておりまして、ちょうど今週の金曜日に、満1年を迎えるというところでございます。ここまでの路線展開は、こちらに書いてあるとおりなんですが、国内線が現時点で5路線、そして国際線が現時点では3路線、合計8路線を関西から就航しております。また、先月、先々に発表しておりますが、今年度上期、201

3年度上期には、新たに国内線で2路線、仙台と石垣島、そして9月には国際線で韓国の釜山への就航を予定しております。

ここまで約1年就航してまいりましたここまでの実績を2つ後のスライドで説明しておりますので、後に触れさせていただきます。

めくっていただきまして、会社の特徴ということで簡単に説明をさせていただきます。まず当社が日本で一番最初に本格的に設立をされたLCCということで、自負を持ってやらせていただいております。いろいろこの事業を立ち上げるに当たりましては、海外に多く、その例を学んでまいりましたが、海外でやっているものをそのまま日本にコピーしてやるということでは必ずしもなく、国外にあるLCCのビジネスモデルを1つのプラットフォームとしまして、これを日本、そして近隣のアジアの方々に受け入れられるような形で、アジア流に、日本流にカスタマイズしてやらせていただいているというのがここで言いたいポイントでございます。

また、LCCの特徴、魅力の1つである圧倒的な低価格を提供することによりまして、既存の航空会社のお客様を取ってくるという発想では全くもってなく、新たに飛行機を使おうというお客様を生み出す、あるいは今まで年に1回、2回使っていた方の利用回数を大きく増やしていく、こういったことで航空の総利用旅客数を増やしていくということに最大の重きを置いてやらせていただいております。

それからあと、2点目、3点目も書かれているとおりでございますが、弊社は大阪に拠点、会社としての本社を置いている唯一の日本の航空会社ということで、関西を起点にしまして、日本の国内はもとより国外からのお客様を新たに生み出して、関西そして日本にもたらしていきたいと考えております。

先月か先々月か忘れましてけれども、今の新関西会社さんが発表されました暦年での2011年、12年の航空利用者数を見たときに、2011年に比べて2012年は200万人お客が増えたということで、この200万人という数は、関空はもともと千数百万人利用者数がある大きい空港でございますが、その中でもなお200万人増えたというのは非常に大きなプラスだと捉えております。もちろん200万人の全てが弊社のお客様ということではございませんが、先にちょっと次のページ、1個だけ触れさせていただきますと、就航後の弊社の状況の1番のところに書かれておりますが、搭乗者数が、100万人は昨年11月末に達成しておりますが、昨日2月25日時点で149万人と書いておりますが、少し前倒しになりまして、ちょうど昨日で150万人を、速報ベースですが達

成いたしました。ということで、昨年、関空の利用者数が200万人増えたうちの半分以上を私どもが支えさせていただいているということで、引き続きさらに頑張っていきたいと思っております。

1つまたスライドを戻っていただきまして、関空をベースにした唯一のエアラインだということをやっているということと、それからあとLCCのビジネスモデルというのがいろいろな点でフルサービスキャリアとの違いを持っているということで、この事業そのものはANAがイニシアチブを持って始めたものではございますが、いろいろな技術面でのサポートは、契約ベースで受けながらやっております。いろいろな業界の人材を中に抱えながら、日本で初めてのLCCというものをLCCらしく成長させていくということでやらせていただいております。

次のページに参りまして、就航後の状況、一部触れましたが、LCCの場合、お安い値段で多くのお客様に利用していただくというのが1つのポイントになっておりまして、昨年12月までの10カ月累計での平均搭乗率は国内・国際合わせまして約77%という状況になっています。累計の搭乗旅客数につきましては、先ほど申し上げたとおりで、昨日時点で150万人に達しているという状況です。また運航状況につきましても、24時間空港である関西空港を拠点にしているという点を最大限エンジョイさせていただいております。99%の就航率を維持しております。また定時運航率につきましても86%、この冬場に入る前までは約9割近いパーセンテージでございましたが、少し今、雪の影響を受けましてスコアが下がっておりますが、それでも80%台半ば前後を維持している状況でございます。

お客様の特徴というところで3番目のところに、新たな需要をいろいろな形で創出できているのではないかと見ております。具体的には、ビジネスマンのお客様というのは、当社をご利用いただいている方というのは非常に少ないと見ております。ではどのような方が使っていらっしゃるかというと、観光旅行目的のお客様、それから帰省であったり、自分の出身元にいる親族友人を訪ねる目的の渡航、この方々が非常に多くいらっしゃると捉えております。この両方、観光旅行と、それからいわゆるVFR、visiting friends and relativesという帰省・親族友人訪問目的の方、これをいかに安い値段で安定した運航品質を提供し続けることで、ここをいかにして増やしていくかということがLCCの事業の成長の鍵だと捉えております。

では、続きまして今後の事業構想に関する説明をさせていただきたいと思っております。2

つめくっていただきまして主要戦略というところをご説明いたします。下に6番と書いてあるスライドです。非常にシンプルに書いてありますが、鍵は2つだと思っております。

まず1点目は、新規の航空需要をいかにして喚起し続けるか。これは先ほども申しましたが、既存のマーケットのパイの大きさが変わらないという前提の中で奪い合いをするという発想は全く持っておりません。観光旅行目的それから知人親類縁者訪問、この2つの目的を持たれた方に、いかにたくさん飛行機を使って行き来をしていただくか。これを支えるのは航空会社として、LCCもフルサービス航空会社も関係なく、まず安全、そして安定した運航品質プラスLCCのビジネスモデルに立脚して安定した低価格を提供する。これに加えまして、当社の場合は日本オリジナルのLCCということで、日本ならではのよさ、ホスピタリティーであったり、ブランドイメージであったり、こういったものを味つけとして加えることでお客様に浸透を図る。これを通じまして新たな航空利用をしようというボリュームを生み出していききたい、これを生み出し続けていききたいと考えております。ここは基本の基本だと考えております。

また2点目でございますが、中長期的に考えたときに、国内での成長というものも、もちろんこの先、継続的に期待できる一方、より伸び代の大きいのは国際線の領域だと捉えております。日本へ訪日される外国人の方をいかに増やしていくか。国の政策としても行われているところでございますが、個社としてのピーチといたしましても、国際線を中長期的にはより拡充をしていって、日本に来られる外国人の方をいかに増やしていくかというところがポイントだと捉えております。

この戦略を果たすためには、次のスライドで、どのように路便を展開していくのかというところの基本方針が、このように定まってくるかと思っております。LCCなのでロングホールはいたしませんので、日本を拠点にしながら東アジアの域内全体の流動をいかに多く取り込んでいけるか、これが路便計画を考える上での基本方針になると考えております。

具体的には、先ほども申しました国際線のネットワークをさらに重点的に拡大していくということ、また国内線も継続して拡充していきますが、これは日本人のお客様のみならず、外国人の方で日本に来られる方のニーズをしっかりと捉えて、国内のネットワークも拡充していきたいと捉えております。

また、次の8番のスライドでございますが、この路便展開、LCCの場合はどのように事業を伸ばしていくかということになります。フルサービスの航空会社の場合はハブを設けて、そこにスポークを張りめぐらして、複合的なネットワークを構築するというのが路

便計画、路便戦略における基本になっておりますが、LCCの場合はどのような事業展開が基本かと申しますと、まずハブとは呼ばずにベースと呼びます。日本語で言い換えれば拠点ということになります。その拠点と定めた空港から、まずはどれだけ路線網、就航地を広げていくか。これがまず1つ目になります。当社の場合は、第1の拠点が関西空港ということになりまして、関西空港からの国内・国際の路便網をいかに広げていくか、これがまず1つ目になります。

もう一点になりますが、1つのベースからの路便の展開というのは、いずれ一定の規模に達したときに、頭打ちと申しますか、一定の規模まで行くと、そこから先というのは少し難しくなってくるかと思えます。諸外国の例では、ヨーロッパに拠点を置いている大手のLCCなどを見ますと、一つのベースでは、多くて二、三十、航空機の数で言って30機まで置いているベースはございません。関西は非常に大きいマーケットですので、二十数機前後というのはあり得るかと思うんですが、そこから先、50機、100機と1関西空港だけで事業を広げられるかという、そこは少し疑問符がつくところだと思っています。かわりにどのように事業展開をするかといいますが、第2、第3の拠点ベース、これを日本国内に展開をして、それぞれの拠点から、さらに路線を広げていく。これを繰り返していくというのがLCCの事業の伸ばし方ということになると私どもは考えております。

ここの資料に書かれておりますように、既に対外的にも申し上げておりますが、ピーチといたしましては、関西に次ぐ第2のベースとしまして沖縄の那覇空港、ここをベースとして今後の事業展開をしていくということを考えております。また、まだ具体的な計画はございませんが、今後の検討項目の1つとしては、関西、沖縄に次ぐ第3、第4以後の国内での拠点展開、これも可能性として検討していくこととなります。

そのようなものが中長期での事業展開になるわけですが、その検討に当たりましての最後のスライドになりますが、課題といたしまして、9番目のスライドに書かれているような項目について、今後いろいろな形でご相談をしてみたいと考えております。

まず1つは、空港発着容量の逼迫ということで、拠点にする空港と、それからその拠点から目的空港として飛ぶところとでは、それぞれ大分意味合いといいますが、インパクトの度合いは違ってまいりますが、拠点として構えていこうということを検討するに当たりましては、LCCのビジネスモデル上の特徴の1つであります飛行機をできるだけたくさん飛ばす高稼働を保って、コストを相対的に薄めていく。これを可能ならしめるためには、自由な柔軟なダイヤの設定が可能になるような環境が必要になってまいります。日本の東

京、大阪といった2大都市圏、それ以降のいろいろな地方の主要都市群がございますが、今、日本全体を見渡したときに、北から申し上げれば札幌の新千歳であったり、仙台であったり、それから福岡、沖縄、これにとどまりませんが、幾つもの地方の主要空港というのは、空港発着容量であったり、または、この2番目に触れておりますが、施設のキャパシティそのものが、いずれもかなり逼迫した状況にあると捉えております。

こういったところを中長期的に空港整備そのもの、そしてそれに付随する施設展開計画、これを従来の空港旅客需要予測はございましたが、いろいろちょっと過大に見積もり過ぎだとか、一時期言われた時期がありました、一時期そういうギャップがあったものの、今、日本に3社LCCが生まれて、ここから需要の純増を図っていこうとしている中では、改めて空港の今後の需要予測というところをしながら、ニーズに合った施設展開計画というものを策定していくことが必要なのではないかと考えております。

2点目のところ、一部触れておりますが、LCCでございますので、必ずしもフルサービスのエアラインが必要とするようなスペックのものを求めるつもりもなく、また可能な限り既存の施設を有効活用していくというスタンスがまず大前提ではございます。その上でどうしても必要となるところについてのご相談を今後させていただくことが必要かと思っております。

逆に、よくLCCはパッセンジャー・ボーディング・ブリッジ、蛇腹のような搭乗橋がない環境で必ず飛行機が自走イン、自走アウトで出ていくんですとかいうことを一部思っているかもしれないんですが、拠点における施設としては、でき得ればできるだけ簡素であるほうがいいのですが、目的地空港として行くところについては、あるものをありものまま、できるだけ手を加えずに使わせていただきたいとピーチでは考えております。なのでPBBがあっても、PBBがあいている時間があって、そこにちょうど飛べるという環境があるのに、無理やり外に出ていきますとか、バスを使っていきますとか、そういうことを考えているわけではございません。あるものをできるだけそのまま使うというのが一番費用は安くおさまりますので、それでもなおかつ今後の展開計画の中で必要と思われるところにつきましては、空港の整備というところも含めてご相談をさせていただく必要があるのかなと考えております。

また最後3点目でございますが、今、関西空港は2本の滑走路で24時間完全運用空港ということで大変ありがたく使わせていただいておりますが、空港そのものは24時間完全対応しているんですが、事実上の運用時間制限という意味では、地上交通、公共交通機

関が、やはり深夜一定時間以降、それから早朝も一定時間までは頼りにできないということで、ここについても中長期的に一層の充実というところを図っていただきたく考えておる次第でございます。

簡単ではございますが、ピーチといたしましての説明を終えさせていただきます。ありがとうございました。

【家田部会長】 どうもありがとうございました。

それじゃあ引き続きまして、次はエアアジア・ジャパンの鈴木さんからお話を賜りたいと思います。よろしく願いいたします。

【エアアジア・ジャパン(鈴木様)】 エアアジア・ジャパンの鈴木です。よろしく願いいたします。

それではお手元の資料を1枚めくって下さい。当社も昨年の8月から定期便を開設いたしました。概要を1ページ目、2ページ目で示しておりますので、そちらをご説明させていただきます。

まず当社は、航空会社2社によるジョイントベンチャーです。国内を知り尽くしているANAと主にASEAN諸国で実績を積んでございますエアアジアの出資を受けて設立しております。

現在、航空機はまだ3機ですが、昨年の8月から成田を拠点に新千歳、福岡、那覇に展開しております。同年、10月から成田—ソウル（仁川）線、翌11月末から釜山に就航して、現在5路線で展開をしております。既に先月から今月に申請をさせていただいておりますが、次なる拠点として中部国際空港からの展開を予定しております。路線につきましては福岡線を皮切りに拡大を図っていく予定です。あわせて国際線は先週発売を開始しましたが、仁川空港への就航も予定しております。

2ページ目に行ってくださいまして、まず成田を国内・国際のハブとするところの効果についてご説明いたします。先ほどピーチさんからもありましたけれども、地元への根づきという点で言いますと、当社は昨年12月、年末になりますが、登記上も会社を成田市に移しております。従業員も成田近郊に住んでいるということもございまして、本社を成田に構えるということで、地元への消費貢献という点もうたっております。もともと成田空港自体は国際線がメインの空港ですので、国内線につきましては、どちらかというところ国際の乗り継ぎというところで需要があったかと思いますが、当社はあくまでも成田近郊からのお客様を国内に運ぶというところを目標にしてやっておりますので、路線の張り方も

従来の航空会社とは違う張り方をしてございます。そういった意味で地域の需要の活性化にも寄与をさせていただくというところで。

それから地域雇用の拡大というところで、これから機材を増やしていき、規模を大きくしていくということは、当然、従業員も増やすということになってきますので、雇用の拡大、地元の貢献ということにもつながるというところでございます。

今回、3ページ目以降になりますけれども、基本政策部会の中で4点ほど今後の課題ということで承っておりますので、そちらにつきまして、一部今までのプレゼンと重なるところがあるかと思いますが、説明させていただきます。

まず3ページ目ですが、今後の国際航空需要に的確に対応していくための方策についてというところ、3点ほど書かせていただいております。

まず1点目が空港容量の拡大です。基本的に首都圏空港を中心に容量は拡大していただいているところなのですが、当社の場合はLCCということで、先ほども話があった通り、稼働率を上げることが必要です。基本的には1日、片道便数でいきますと、6便ないしは8便という便数を飛ばしたいというところがございます。そうすると、どうしても混雑時間帯に集中してしまうということがあるため容量を拡大できないものかというのが1点目でございます。

2点目は関係機関と書かせていただきましたが、入国、通関、検疫ですね。例えば、早朝の時間帯や夜間の時間帯につきましては、どうしても人員の調整がかなり難航しているという実態がございます。このあたりも柔軟な対応ができれば、という点について書かせていただいております。

3点目が海外販売力の強化です。こちらに関して販売力の強化と書かせていただいたのは、どちらかというと航空会社個社というよりも空港や空港に乗り入れている地上交通機関についてです。多言語対応や一部法律でもインバウンドのお客様に対するサイネージの対応というのがありますが、実際成田で仕事をしておりますと、空港に関しましては、多言語対応されているというところはあるのですが、ホームページにつきましては、タガログ語の表記がどうなのかや、そういった多様な言語に対して、今後さらなる取り組みが必要かなと見受けます。

あと地上アクセスに関しましても、例えば語学を含めて、係員の方の対応をもっと図っていかないと、空港から1歩外に出たときなど、海外からのお客様の利便性が損なわれてしまいます。そうすると次の渡航になかなかつながらないのかなという懸念がございます

ので書かせていただきました。

4点目が深夜早朝帯を中心とした空港アクセスの整備と空港施設の充実というところがございます。昨今、早朝深夜に関しましては就航便自体に合わせて地上交通の会社の方々との協力を仰いでダイヤ変更なりお話し合いをさせていただいております。例えば成田空港には夜中の3時ぐらいに着くバスがございます。6時台発の当社便に乗るために利用される方もおり、空港自体は24時間消灯せずにあいておりますので問題ないのですが、施設が1つもあいていないというのが現状です。例えばですけれども、椅子で夜を明かされるお客様、なおかつお客様自体が身元確認を空港警察に対して示さなきゃいけない点を見ると、もうちょっと施設があってもいいのかなというところがありますので、それを書かせていただきます。

それから次、4ページでございます。ここも重複してしまうかもしれませんが、国際競争力の強化を通じた円滑なサービスの提供を確保するため、国として果たすべき役割というところで5点ほど書かせていただきました。

1点目は空港使用料の低減化というところですが、新規路線に対するインセンティブや増便に対するインセンティブなどの仕組みをぜひとも推進していただきたい。あとは着陸料に関しましても、いわゆる便数が少ないところについては、アイデアですが、割引をしていただくような形は考えられないものかというところが1点目です。

2点目は出国手続の簡素化というところで、特に米国などの場合は、出国されるお客様は、出国手続自体がない例がございます。そうなってくるとお客様が利用しやすいということにもつながるかなというところが2点目となります。

それから3点目は、拠点空港の容量拡大。先ほどのピーチさんと重複しますので割愛しますが、新千歳空港や福岡空港のことを申し上げております。

それから4点目は航空機の通関手続の簡略化です。こちらにつきましては、当社は、やはりLCCということで、稼働率がかなり重要な要素を占めております。1つの飛行機で1日のうちに国内線を飛んだり、国際線を飛んだりする場合に資格変更が必要となります。こちらの通関手続が必要となります。既に今、簡素化は一部していただいているケースが多いですが、もうちょっと仕組みを変えて、基本的に手続上は書面だけにさせていただいたり定期的に監査をしていただくだとか、資格制を考えていただくだとか、そういったことをすればさらなる稼働率の向上につながると考えております。

それから最後になりますが、定期航空協会さんからもお話がありました通り、税金のお

話でございます。重複するので割愛させていただきます。

5 ページ目になります。空港の整備、運営へのシフトに対応した今後の経営につきましても4点ほどです。

1点目は、定期航空協会さんの資料にありましたように、国際空港間の競争力の向上ということで、ほぼ同じようなことを書かせていただきました。

それから2点目が国内空港施設のコモン化。これは何を申しているかといいますと、国際線につきましても施設自体が、例えば搭乗ゲートのコモン化が進んでおり、航空会社ごとに独自のシステムを構築する必要がありません。ただ国内につきましても、やはり自前でシステムを設備投資しないとイケません。こちらの推進を図れば費用削減にもつながると考えております。

それから3点目、バリアフリー化の推進というところで、今後、少子高齢化社会がさらに進んでいきます。LCCは、先ほどもありましたが、ステップ車を上って航空機に搭乗します。ケースによりますけれども、最終的に費用が安ければ搭乗橋を使ってもということも考えております。その中で、空港に来たときに、お客様が最終的に空港から飛行機に乗るまでの動線にエレベーターの数が少ない等はさらに強化が必要かなと考えております。

それから4点目、飛行機に乗らないお客さんにとっても魅力ある空港の設備施設が必要かと思えます。こちら航空外収入へのシフトと言っておりますが、お客様が飛行機に乗るために空港に来るというよりも、空港に、例えば遊びに来るといような環境。一部の空港では、例えば温浴施設をつくっていたり、海外の空港、例えばシンガポールやドバイの空港の例を見ていただければ、かなりいろいろな施設を完備しているというところがあります。空港に行くには必ずしも航空機に乗るだけではない。航空外収入、こちらの推進を図られてはということですので。

それから6枚目、最後のページになりますが、国内空港ネットワークのあり方についてです。3点ほど書いてありますが、1点目は、どうしても航空会社個社だけでは、どうしようもないと考えております。基本的には自治体、空港ビル、それから地上アクセスの会社、ホテル等の宿泊施設の会社が連携して搭乗訴求が必要なのではないかと。とかく運航ですとかそういったことに関しましては、空港や地上ハンドリングしている会社と定期的に連携をしてやる機会があるんですけども、具体的にお客様を呼び込もうだとか、そういったテーマに対して各社が連携するというケースがまだまだ少ないのかなと思えます。

何か仕組みをつくって定期的に考えるだとか、そういった場を設定して、お客様の搭乗訴求につなげるというところの枠組みが必要なのではないかというのが1点目です。

それから2点目。国内の空港はどうしても騒音問題等がございます。運用時間がございますが、日本のように南北に長い国におきましては、やはりどうしても需要の波というのがございますので、需要の波に合わせて、例えば夏は長く、冬は短いというような運用時間を需要に合わせて設定していただければ、お客様の利用促進にもつながるのかなと考えます。

それから3点目は柔軟な運賃設定が可能な枠組み。国内線には、圧倒的に航空会社のいわゆる変動費を下回るような運賃に対してはガイドラインがございますが、こちらの仕組みについてもっと柔軟な枠組みを検討していただければ利用促進にもつながるかもというところがございます。

簡単ですが、以上になります。ありがとうございました。

**【家田部会長】**      ありがとうございました。

それじゃあ本日のプレゼンテーション、最後になりますけれども、ジェットスター・ジャパンの西尾さんからお話を賜りたいと思います。

**【ジェットスター・ジャパン(西尾様)】**      ジェットスター・ジャパンの西尾でございます。よろしく申し上げます。もう3人目なので、いろいろ出尽くしていますので、簡単に説明させていただきます。

**【家田部会長】**      ご協力ありがとうございます。

**【ジェットスター・ジャパン(西尾様)】**      まず1枚目に、スライドを見ていただくと、我々3社いますけれども、どの分類に入るかというのがありまして、LCCはどんどん進化していっていますけれども、1970年から進化し、2012年に、日本にLCCが誕生しました。その中で、ピーチさんは日本独自のLCC、我々エアアジア、ジェットスター・ジャパンは、いわゆるグループ会社型ということで、環太平洋にあるLCCが日本に進出したというような部類に入っております。

LCCのモデルはどうかという次のページですね。今回、議論するのは1つですね。LCCのモデルというのは、いわゆるたくさん飛んで安く売ることなので、やはり多く運航するということが重要ですということを議論に焦点すると、次のページに行ってもらいますと、いわゆる通常大手の航空会社が、3ページ目、下のところだと、大手航空会社は、4回大きなところは飛んでいる。我々はどっちかというところ6回とか7回ぐ

らい飛ばないとととがとれません。よくジェットスターが欠航でよく新聞に載るんですけども、じゃあどうして欠航するかというと、実は予備機材がない。飛行機は、7機をフル稼働で28往復、この飛行機が成田に帰ってこない、翌日の運航に差し支えちゃいますんで、いわゆる最後の2山、例えばこの大手航空会社の1個と比較すると、23時に近づく山が、例えば成田ー福岡、福岡ー成田だとすると、もう最後の便が23時を越えてしまうとわかった段階で、もう福岡に飛ばないで、成田からもう便を切ってしまう。成田ー福岡を切って、福岡ー成田を切ってしまう、いわゆるジェットスターの、もしくは成田を拠点にした航空会社の欠航が多い。これについては今、国土交通省のほうで、いわゆる成田の空港の運用時間の弾力化を地元働きかかっていますので、そういったところでやっていますが、実は我々の一番重要なところは、空港時間の運用というのは非常にLCCにとってみれば重要なところですねというのはこのページで言えると思います。

次は、もうあくまでジェットスターがどういうものかということなので、割愛させていただきます。さっき申し上げたように、5ページの地図を見ていただくと、もうジェットスターはこういう形で2004年にでき上がってから、どんどん路線網を張りめぐらせています。ただ路線網はどういう形で張りめぐらせるかということ、次の6ページを見てももらいますと、現地関連会社をつくっているんですね。ジェットスター・ジャパンも1つですけれども、実はシンガポールにジェットスター・アジアというのをつくって、ジェットスター・パシフィックというのをベトナムにつくって、ニュージーランドにジェットスターをつくったり、ジェットスター・オーストラリアをつくって、いわゆるグループとかフランチャイズとか、コンビニみたいな感じで、いわゆるあなたの国に1つのLCCみたいな感じで、それをジェットスターブランドで統一しているというのがこのジェットスター並びにエアアジアという環太平洋型のLCCの1つです。

次のページをめくってみると、ジェットスター・ジャパンが就航したのは昨年ですけれども、実はもうジェットスターというのは既に2007年の関西ーブリスベンーシドニー、もしくは2010年の、青いところですね、関西ー台北ーシンガポールといったとおりに、赤いのはジェットスターの本体が運航している、ブルーのはジェットスター・アジアが運航している、オレンジはジェットスター・ジャパンが運航しているということで、知らない間にもうジェットスターというものがどんどん日本の中に入ってきているというような形で今、LCCが展開しているというような状況です。

その次のページの8ページはこれジェットスターのウェブサイトですけれども、このウ

ウェブサイトも実はジェットスターの飛んでいる各国々、同じホームページを使っている。これが日本語であり、英語であり、その違いだけです。つくりも全く同じ、全部同じモデルなんですね。

次のページを見ていただくと、運賃システムなんですが、運賃も同じで、スターターという運賃が8,990円ってあったとすると、あとオプションで690円をプラスすると座席指定が可能ですよとか、あとはマックスの10,500円を払うと払い戻しが可能ですよとか、そういう形でやっていく運賃スタイルも全く同じなんですね。こういう運賃スタイルがあるからこそ、いわゆる世界ブランドができて、それで皆様の乗り継ぎもできていくという形なんですが、LCCの問題点として、やっぱり成田でいろいろやっていますが、やはり冬の時期ですね。1月、12月、朝の6時ぐらいの便だと、どうしてもやっぱりまだお客様が来ていただけないような状況で、やっぱり利用率が50%切る日もあって、特に火曜日とか、普通お客様だと、暇ない、金ないで旅行しない、安く出しても、やはり成田の午前中の早朝便はなかなか売れづらかったというのは今年の反省点となっています。

一方でジェットスターは、当然地元には置かないといけませんので、地元の雇用も促進したいということで、実は芝山のところにトレーニングセンターをつくっています。実はこれは倉庫会社の倉庫を借りていまして、この倉庫の中に、次のページをめくって、今ジェットスターでも雇用は400人おりますけれども、客室乗務員の訓練とか、あとは次の12ページ、中にこういったシミュレーターみたいなモックアップも置いて、客室訓練とかもやって、地元の雇用をするようにしております。

一方で、その他の地元の効果として、LCCが入ったおかげで、この1,000円バスというのが走るようになりました。これは13ページですけども、東京駅から成田まで走っていますが、今までリムジンバスって3,000円だったり、スカイライナーが2,400円だったんですが、これが1,000円で、東京駅から30分置きに出ていますので、そういった点では地元の方もLCC効果としてこういうのは享受できるようになったんじゃないかなと思っております。

次の14ページですがトータル的にまとめますと、我々は安く、多頻度で運航しないといけないということなので、やはり必要なものは、空港施設の料金は我々のコストの20%はかかっていますので、安いコスト、あとは先ほど言った空港の運用時間ですね。これはやっぱり運用時間を弾力的に運用する。あとは成田もそうですけれども、夕方の枠とかもいっぱいになっていますし、福岡も夕方がいっぱいになっている、札幌も昼間がいっぱいに

なってくるで、やっぱり人気のある空港というのはもう混雑していますんで、そういった混雑運用時間帯をどういうふうにするかということ。

最後のところですね。低コストの交通手段ということで、我々がいかに朝の6時台に飛ばしても、やはりバスがないとか電車がなくなるとかで交通手段がなくて、今、夜中の1時半にバスが東京駅から出て、朝の4時に成田に着いて、それで6時の便に乗るお客様も運んでいたり、そういった工夫もやりながらやっているんですけども、なかなかそういった交通手段のところもないんで、こういったものは地元と一緒にアクセスをやっていきたいなと思っております。

何かのヒントになればと思ってつくったんですが、ジェットスターが2004年に、実はゴールドコーストに行ったときの例なんですけど、ゴールドコーストの空港と長期契約を結びまして、いわゆる我々は撤退しませんと。そのかわり1人当たり幾らのインセンティブをくださいというような空港契約を長期に結んで、それで我々ジェットスターもお客様が増えてきました。一方でお客様が増えた分、空港も収益があって、そういった形でWin-Winのパートナーシップをやっています。これは10年前オーストラリアの空港が民営化されたんで、こういう件ができてきているんですけども、やっぱりこういった事例によってジェットスターとゴールドコースト空港が一緒になって地域活性化しようというような形で、こうやって今200万人が400万人になった成功例、こういうのもありますので、こういった経験もしながら、我々としては地元の活性化と、あとはやはり我々のお客様の20%から30%ぐらいが初めて飛行機に乗る人ということだったんで、そういうやっぱり新規の顧客のいわゆる旅行のきっかけですね。やっぱりお客様が動くと、それだけお金も動きますので、そういう形で地方活性化をやっていきたいと思っております。

以上です。

**【家田部会長】** どうもありがとうございました。最後のは、僕も驚きましたね。お客様の30%が初めて飛行機に乗る人と。いやいや、すごいですね。まさに新しいところを開拓している感じですね。

それじゃあこれから、8時ちょっと前ぐらいまで質疑の時間にしたいと思います。逐一お答えいただいていると、皆さん全員がしゃべれなくなる可能性もあるので、三、四人、ご意見、ご質問いただいて、お答えいただいて、それからまた、そういうふうにしたいと思います。発言は特に順番は決めませんが、発言を求める方は名札をこう立てていただくというふうにお願いいたします。それからご質問は、もしどなたかということであればお

名前を指定していただいてご質問されてもいいし、どなたかにお答えいただきたいということであればそういうことでも結構でございます。さあ、いかがでしょうか。

平田さん、じゃあ1番ね。それから、ほかにはご質問。続けて柳川さんね。ほかにはいかがですか。竹内先生。

【竹内部長代理】 待ってくださいますか。

【家田部会長】 じゃあ、とりあえずこの3人、この順でご質問されましようね。なるべくたくさんご発言いただきたいんで、1回をなるべく短くコンパクトに的確にご説明いただくようにしましょう。

じゃあ平田さんからどうぞ。

【平田委員】 定期航空協会さんに質問させていただきたいんですけれども、5ページ目の公租公課のあり方で、イコールフットイングの話があったんですが、これは、お話を伺うと日本の航空会社対外国の航空会社という意味でイコールフットイングというふうに理解したんですが、表面的に見ると、航空機燃料税も国際線に限っては日本の航空会社も払っていないし、国内線についてはみんな払っているわけだから、マーケットを別々に見ると、エアライン同士とかイコールフットイングになっている気がするんです。航援料についてもしかりですよ。着陸料についても、海外が安い、日本が高いというのも、外国のエアラインだって日本に来るときは高い着陸料を払っているわけだから、そこはイコールフットイングだと思うんです。そういう意味で、この3つの利用料、税金を下げるのが、対外国の航空会社に対してイコールフットイングにつながるというところが、もう少し補足的に、間接的につながっているのか直接的なのかわからないんですけれども、補足的に説明いただけるとありがたいと思います。以上です。

【家田部会長】 ありがとうございます。

柳川さん、どうぞ。

【柳川委員】 非常に貴重なプレゼンテーション、どうもありがとうございました。やはりこういうLCCのお話も含めて、日本の航空ネットワークをどうやって大きく広げていくかというのはかなり日本の国家戦略としても重要な話で、やはりこういうところに政策の重点を非常に置いていくということはポイントなんだろうと思います。ただ、どこもかしこもやっぱりお金を使うというわけにはいかないんで、どこに重点を置くかということとをきっちり決める必要があるのと、国が、じゃあその中で何かやる必要があるのかということをやっぱり整理しておく必要があると思います。

その点に関してちょっと3点ほどお伺いしたいんですけれども、1つはやっぱり新たな顧客を生み出して行って、新たなニーズを生み出していくことは重要だということはご指摘になったんですけれども、じゃあそれをどういうふうにつくれるのかというのは、なかなかちょっと今日のお話だけで具体論がわからなかった。企業秘密なのかもしれませんけれども、何かこういう新しい動きをとということが何か、我々に見えるような話があればちょっと教えていただきたいというのが1点目です。

2点目は、いろいろなところで連携が必要だというお話があつて、ちょっと特にというわけじゃないんですけれども、エアアジアさんの最後のところの、6ページのところでいろいろな連携が必要だというお話をされていたんですが、何か連携を少ししてほしいという印象があつたんですけれども、単純に考えるとこういうのは、エアアジアさんがイニシアチブをとって積極的にやっていたらそれでいいんじゃないかなという気がしますので、そういう連携を阻んでいるような何か制度的な要因なり、何か政策的に改善できる点があるのであれば教えていただきたいというのが2点目です。

それから3点目は、空港容量の拡大を、ぜひやってもらいたいというご要望はかなりあったんですけれども、確かにそのとおりではあるんですが、なかなかこれもお金のかかる話で、本来であれば、普通のビジネスであれば、自分が何かをやりたいというのであれば、その設備投資は自分でやるのが基本なわけで、この産業に特殊な要因であるとする、そこを国がサポートするのであれば、何らかのやっぱりビジョンというんでしょうかね、どのぐらいの実際、容量を増やして、国民全体にどういうメリットがあつて、かつ例えば航空会社は、ほんとうに使ってくれるのか。そういうようなところがやっぱり見えないとなかなか容量を直接的には増やしにくいんだらうと思うんですね。その意味ではジェットスターさんの最後のところの15ページにあつたような取り組みというのは、1つ見えるやり方としてはあり得るのかなというところですので、こういうことをもっといろいろやっていくことができるのかどうか。あるいはそういうことは、例えば現状ではなかなか難しく、先ほどのオーストラリアのケースだと、やっぱり民営化だったからというようなお話もありましたので、何か空港の側として何か工夫があればやりやすいとか、そういうことがあれば教えていただきたい。

以上です。

【家田部会長】 エアアジアさんでよろしいかな。じゃあ竹内さんどうぞ。

【竹内部会長代理】 いろいろと有益な情報をありがとうございました。ほんとうは1

0個ぐらい聞きたいことがあるんですけども、1個だけにしておきます。LCCさん、3社様とも異口同音におっしゃっていたところなんですけれども、空港からのアクセスがないことについて困るというようなお話だったと思うんですが、例えば今の日本のバス業界なんかを見ると、非常に活発な価格競争、低価格競争を演じているところですから、なぜ格安バス会社をやらないのかなという気がするんですよね。それをやるとアクセスがうまくいくと思うんです。そういうことになかなか踏み込めない理由かな、そういうがあるのであればお教え願いたい。それだけお願いいたします。

【家田部会長】 もうちょっとどうぞ。1つと言わずに。10個はかなわないけれども。2つ、3つ、どうぞ。

【竹内部会長代理】 いいです。またいずれ機会があったときでいいですよ。

【家田部会長】 いい。じゃあ2回目だね。1巡目、ほかに。発言したい人いませんか。

じゃあ僕からも聞いていいですかね。さっきの、これはジェットスターさんの資料で大変にわかりやすい、1ページで、70年代からいろいろなモデルが出て、えいえいえいとやっていると。日本のLCCは誕生ということになってはいますけれども、ここに書いてあるので言うと、大手がLCCブランドを設立して共存というタイプですよね。ずばり言っちゃえば。あれじゃないですか。三浦展さんあたりが、もう七、八年ぐらい前から『下流社会』なんていう本、ベストセラーが出ましたけれども、要するにどこの国も、特に日本も中流化してきた2000年代ぐらいまでと随分様子が変わって、上に行っちゃうタイプと、わりあい下のほうに行っちゃう、社会が階層化というんですかね、そんなことを三浦さんは言っているんですけども。そういう中で、そういう姿が日本よりもずっと早く行っちゃっているアメリカとかヨーロッパあたりは、当然このロープライスでサービスを受けるというニーズありますよね。例えば飛行機だけじゃなくてクルージングなんていうのもそういう面がありますよね。うんと安いクルージングがアメリカあたりあるって聞いたんですけどもね。ともかくそういうことを考えると、日本の中だけ考えても、少し違うマーケットを開拓して、さっきのお話じゃないけれどもね。そういうのを大手エアラインだって当然考えるし。そのときにはコストを下げるには自分のところの会社ってわけにはいかないから、ちよいと違うものをつくってやろうかなって、これはよくわかるところで、大いに進めていただきたいんですけども。

質問は、2点なんですけれどもね。1つはこの、そういう意味で言うと、日本に誕生というんですけども、しよせん、これまであるLCCのモデルを日本でもやっているという

ことなのか、それとも、いやいや、日本は日本なりの新しいモデルを開拓してやろうとしていますよというのは、何かこう切り開いているようなところがあるのかね。コピーなのかね。その辺ちょっと、日本のオリジナルがあるのならそれを教えてもらいたい。そこが1点目です。

もう一つは、これは航空の関係者に言うと、え、そんなこと考えてもいませんでしたってことが、答えが返ってくる人が多いんだけど、例えば鉄道で言いますと、日本の鉄道はいっぱい民間会社があって、それは一生懸命やっているわけで、みんな競争し合っていてやっている。だけれども、いや、ユーザーのことを考えると、まとめてサービスというのをきちんとやるということも大事ですねなんていうことをやるわけです。例えば、今も竹内先生と話したんだけど、ジャパンレールパスなんていうのは、これはまとめているんです。JRで。私鉄は入っていないらしいけれどもね。だから、何ていうのかね、エアラインの中で、要するに民間事業者の中で、ほかの分野とは連携ということはさっきもいろいろおっしゃっていたけれども、自分たちの中で連携してもっとこう切り開こうとか、ユーザーのサービスをよくしましょうとか、いや、台風のとときとか何かのときには、こっちのエアラインに聞くとあっちのエアラインがどうなっているかなんてもう全然わかりませんとか言っちゃうというところが、不思議に思わないというところが俺には不思議でしょうがないんだけど。その辺の、アメリカあたりだとそれでも許されるかもしれないけれども、日本ではそんなことで客サービスって言えるのかなみたいなことを、悪く言うと感じるんですけれどもね。サービスをもうちょっとユーザーサイドに立って、特にいざというときのことなんて考えたときに、エアライン間でもうちょっと連携するなんていうことは何か考えたりしているのか、工夫の余地があるのか、どんなおつもりなのか、その辺なんかもちょっと教えていただけたらなんて思いましたね。

ほかにいかがでございましょうか。

富澤さん。

【富澤委員】 LCC 3社のお話を聞いて、新規乗客の開拓という面と、それから地元雇用に非常に役立っているというお話がありまして、日本経済の再生に大きな力を果たしているんだなあということで感心したんですが。

1つ、海外需要というんですが、国際線での今後、力を入れていくというお話が各社からありましたけれども、どの程度の期待ができるのかという点ですね。それからもう一つは、営業面でやっぱりコストは非常に切り詰めなきゃいけないと思うので、やっぱりイン

ターネットを中心に、この営業を進めているのかどうか、その辺のところを聞かせていただければ。

【家田部会長】 ありがとうございます。

じゃあ加藤さん、続けてどうぞ。そこまで一旦。

【加藤委員】 短く。

【家田部会長】 どうぞ。

【加藤委員】 定期航空協会さんのほうにいつもお聞きすることですが、1つは、負担の軽減をおっしゃるんですけども、今後、おそらく空港の維持管理の財源という問題がでてくると思うのですが、それをどのように考えておられるのかというのが1点と、それから6ページにあった第三者機関の具体策をお持ちでしたら追加説明いただければと思います。以上、2点です。

【家田部会長】 ありがとうございます。

それじゃあ、とりあえずここまでの、いろいろご質問について、全部きっちりお答えいただく大変だと思いますので、何となく答えていただく部分もあるだろうし、それから各社ご発言いただくとまた大変かもしれないんで、ご発言をお求めになる方からお答えいただけたらと思います。どうぞ、どなたからでも。

じゃあ、辻岡さん。

【定期航空協会(辻岡様)】 よろしいでしょうか。

【家田部会長】 はい。お願いします。

【定期航空協会(辻岡様)】 定期航空協会理事長の辻岡でございます。お答えできることを答えさせていただきます。私どもの資料の5ページでございますけれども、これはどの航空会社でも、日本の本邦航空会社であろうと、外国の航空会社であろうと、同じように料金がかかるのではないかという質問がございました。それは事実でございます。例えば国内線を運航していれば、もちろん国内線は本邦航空会社だけでございますけれども、国際線を運航している場合には、本邦の会社であろうと外国の会社であろうと同様の負担になっております。事実関係はそうでございます。

ただ私どもが申し上げておりますのは、日本は、例えば航空機燃料税については、国内線の燃料について航空機燃料税がかかっている。ところが外国は国内線について航空機燃料税がかかっていない。つまり日本の会社は国内線でビジネスをやるときに、ある負担を背負っている。外国の航空会社は、その国内線でビジネスをやるときに、そのような同様

な負担は背負っていない。じゃあその両者が国際線というマーケットに一緒に出てくる。片や、我々は国内でいろいろな負担を背負ってきている。相手はそのような負担は背負っていない。ところが国際線という同じ土俵の中で一緒に競争すると。それが私どもはイコールフットイングではないんじゃないかということをお願いしたいということでございます。

これは着陸料も同じでございまして、当然ながら日本の空港を最も利用するのは日本の航空会社でありまして、外国の航空会社は自国の、自分の、例えば大韓航空であれば韓国の空港を利用する。仁川を使ったり釜山を使ったりする。そのときには着陸料は非常に安い。それから国際線を見ても、日本の場合には、日本のエアラインは日本の空港をベースにして国際線の発着を行っております。一方、韓国の航空会社は韓国の空港をベースにして、例えば仁川からヨーロッパに行く、アメリカに行く、日本に来るといってやっております。そうしますとどうしても、全体で積み重なっていくと、着陸料の差というのが結局日本の企業のコスト負担となつてのしかかってくるということでございます。若干、そういう意味ではわかりにくいと言えばわかりにくいところがありますけれども、結局ビジネスをやっているとそういう形になるということでございます。

それから航行援助施設利用料ですが、これはちょっと若干仕組みが2つとは違ひまして、同じ距離を飛んでも、これは日本の独自の仕組みなんです、本来は航行援助施設利用料というのは飛行機を、例えば100キロなら100キロ、200キロなら200キロ飛ばすと、途中でいろいろなサービスを国から受けます。日本の場合にはいろいろな、航空交通管制部だとか、いろいろな施設から電波をいただいたりして、いろいろなサービスを受けております。じゃあ同じ100キロで、例えば777が100キロ飛んでも、国内線で飛んでいる場合には料金が安い。国際線で飛んでいる場合には料金が安い。それはもちろん日本の航空会社であろうと、韓国の航空会社であろうと、国際線を飛ぶときには同じように安いです。でも国内線が高いもんですから、結局、結果的に言うと日本の航空会社がたくさん負担するようになっていくということでございます。

このどれも非常に日本オリジナルといいますが、先ほどの話じゃないんですけれども、日本だけが非常に、その国の航空会社に対する負担が重くなっているという例でございまして、私どもとしてはオープンスカイでございまして、やっぱり外国の航空会社と伍して戦いたい。そのためには我々が、例えば競馬のときに重りを背負うわけじゃないですけども、ハンディ戦をされたんじゃない困る。やっぱりみんながハンディをなくして、それ

で堂々と戦えるようにしてもらいたいというのが実はこの5ページの主張でございます。

【定期航空協会(片野坂様)】 それでは柳川先生からあった新しい需要をどうつくっているかということで幾つか、1つか2つご紹介します。LCCさんは全く航空を利用したことがない人の需要を生み出したというところ、ご説明ありましたが、例えば成田で、LCCさんは朝一番に出ていきますね。すなわち首都圏発からリゾートに行く人たちをつかんでいる。一方、ANAやJALの成田の国内便というのは、沖縄から朝出ていく。沖縄から、あるいは地方から成田に来て国際線に乗り継ぎをつくる。こういうふうに非常に調和がとれておりまして、そういう意味では航空会社はダイヤを、特に定期航空会社の大手のほうはいわゆる国内線と国際線をスムーズに、羽田もそうですけれども、新しい需要を实际生んできております。

それから先ほどの鉄道のジャパンレールパスのところについてですけれども、これは大変話題になって、インバウンドがこれだけ重要だと、テレビでもやっておりますが、一方でパスポートを見せれば国内の全部の新幹線に乗れる。だけどのぞみは乗れないというところがちょっと皮肉られたりしておりますが。航空会社も、かつて日本でサッカーのワールドカップがあったようなときには、特定の期間ですけれども同じような運賃をつくったことがございます。それはありますけれども、基本的に航空運賃のほうは海外で日本の運賃を購入できるという仕組みがございまして、そういう意味では海外において、そういう不便は、航空のほうもないと考えております。

【家田部会長】 いや、だけど台風のとときとか何かなんてね。

【定期航空協会(片野坂様)】 すみません、それは……。

【家田部会長】 全然不便ではないですよ。

【定期航空協会(片野坂様)】 はい、わかりました。

【家田部会長】 あるいは会社を変えるときのエンドースなんて。

【定期航空協会(片野坂様)】 これは先生のおっしゃるとおり、航空会社にイレギュラーのときの対応についてクレームをいただくことが多ございますが、エンドースに関しましては普通運賃を中心に航空会社間で書きかえができるという運賃がございまして。

【家田部会長】 それは知っているけれども、こっちでやるときにあっち行ってやってくれて言って、またこっち来てって言ってね。また場所が違うと言ってかなわないんです。ああいうことは全然問題だと思っていないのかね、エアラインは。

【定期航空協会(片野坂様)】 航空会社は、最近はお客様のクレームに対して、天候が

悪いときはバス代を出したりとかいろいろやっています。

【家田部会長】 違う、違う。1つの会社の中のクレームを言っているんじゃない。異なる会社を超えたユーザーサービスという意識が航空業界ってないんじゃないかということをお願いしたい。

【定期航空協会(片野坂様)】 それぞれ独立した会社でございますので、いただいたところでいきますと、できる限り、例えばA社が欠航したときは、速やかにB社に連絡をして、ちょっと引き受けてもらうようなことも空港の現場においては実際やっております。お客様が自分で選んで飛ぶほうのほうに移動されるということがメインになっておりますけれども。

【家田部会長】 だからお客に強いているわけじゃないですか。そこら辺の意識があるかどうかを聞きたいんですけども。いや、これは課題だな、何とかしたいなというつもりなのか、それともこんなものはユーザーと各エアラインで勝手にやらせてもらえばいいといふように協会としては思っているのか、そこを聞きたい。

【定期航空協会(片野坂様)】 私も航空会社の経営者でございますが、お客様から、そういうイレギュラーのときの航空会社同士の連携が悪いということをいただきましたなら、定期航空協会においても、そういうイレギュラーについての協力ということで。

【家田部会長】 課題と思って。

【定期航空協会(片野坂様)】 少し話し合いを持っていくつもりがありますので、呼びかけたいと思います。

【家田部会長】 わかりました。どうもありがとうございます。

【定期航空協会(辻岡様)】 それから、続きまして加藤先生からのお話についてお答えさせていただきます。資料6ページをご覧くださいればありがたいんですけども、若干説明をはしょったものですから、わかりづらかったものですから、それをもうちょっとクリアにというご指示だと思います。私ども、ここに空港整備財源・空港経営改革のあり方で歳入と歳出というものを掲げてございます。これが現在の空港整備勘定という特別会計の中で扱われております歳入と歳出でございます。私どもはこの中の、国から見れば歳入というものを私ども、お支払いをさせていただいておるわけでございますけれども、この歳入というものを減らすためには歳出を減らさない限り、それは例えば私どもから見ますと、この歳入のうちの青い部分をもう少し減らしたいと思っているわけですので、じゃあどうやって歳入と歳出を均衡させるんだということでございますが、1点はまず整備につ

いては、ここで申し上げておりますのは、歳入の赤いところの純粋一般財源270億というのがございますけれども、これをもう少し増やしていただきたい。つまりいろいろな公共インフラの中で、港湾や、それから治水事業等々と比べまして、空港の整備の場合には受益者負担が非常に重いということでございまして、これは公共インフラとして純粋一般財源270億というものをもう少し増やしていただくことによって空港整備事業費分をある程度、純粋一般財源で賄っていただきたいというのが1点でございます。

それからもう一つは維持運営費、ここでは歳出1,372億円となっておりますけれども、これは私どもがお支払いしております着陸料等々で賄うべきものでございますが、私どもとしては、国のほうに維持運営を行っていただいておりますが、維持運営を行っております国のほうで運営の効率化なり、投資の適正化なりというものをやっていただきたい。つまり、それによって維持運営費をもう少し縮小していただいて、それに対応して私どもがお支払いする着陸料等の使用料が減るようにしていただきたい。それからそれにプラスしての話として、6ページの一番下でございますように、これは既に国も政策として表明しておるところでございますけれども、この非航空系事業コストと、それから非航空系収入というのがありますが、飲食・物販等の非航空系の収入を増やすことによって航空系収入を減らしていく。つまり着陸料等を下げることによって、その空港を利用するお客さんを増やす。そのお客さんが飲食・物販、物を買ったり物を食べたりするというふうなことによって空港の経営を成り立たせるようにするというのが3つ目のポイントでございます。

以上でございます。

【家田部会長】 ほかに。

【定期航空協会(辻岡様)】 LCCの関係は、ちょっと私では。

【家田部会長】 特にさっき、どこだったかな、ジェットスターにご指名で、エアアジアにご指名でご質問もあったと思います。

【エアアジア・ジャパン(鈴木様)】 すみません。先ほどご質問があったところ、いろいろな会社との連携を阻むものは何かというところがあるかもしれませんが、おっしゃるとおり自助努力をどこまでやっているんだという点については、まだまだできていないというところはございます。ただ、どうしても運航にかかわるところ、安全にかかわるところにつきましては、かかわっている自治体、それから会社を含めて、わりと連携はしやすい環境にあります。どうしても収入を増やしていこうという話になりますと、そもそも目標をどこに立てるんだとかというところから多分始めなきゃいけないと思って

いまして、どちらかというとり組みが我々個社で言えばまだまだ足りていないなと感じています。逆に言えば我々から呼びかけをしていかなきゃいけない点になります。

具体的な障害があるかと言われると、目的意識をいかに目標を立てるかというところが逆に課題かなと考えております。具体的な障害というところはございません。

【家田部会長】 どうぞ。続けてどうぞ。

【定期航空協会(片野坂様)】 第三者機関についてご質問いただきましたので、ちょっとご説明させていただきます。資料は6ページのところにございます。このところだと思います。空港が航空会社に対して着陸料とか賃料とか、こういったことを求めていくときの料金改定になりますと、やはり家主と借主ということで立場に大きな違いがございます。最近起こった例でいきますと、確かに着陸料を下げてくださいました。航空会社は、みんなハッピーであった。ところが賃料が上がったということで、例えば本邦航空企業が空港施設をたくさん借りていますから、本邦航空企業の負担は上がってしまった。こういうときにはもめます。確かに航空会社連合というところが合意をしたりするんですけども、こういうようなときに、この航空会社と空港会社とは協議をするんですが、なかなか折り合わないということがございます。そういうときには調停をするような第三者機関があるといいねということでございます。この絵で航空局さんのところにかぶせてございますのは、航空局さんがそういう立場で動いていただくこともあるでしょうし、場合によってはコンサルタントとか有識者会議とか、そういうようなスキームをつくることのあるのではないかと。ぜひこの日本のモデルでつくっていったらいいのではないかと考えています。

【家田部会長】 なるほどね。

ほかにお答えいただくことはございますか。一通りお話しされたかな。

じゃあ加藤先生、どうぞ。

【加藤委員】 その話は理解してはいます、道路でもそうですけれども、今後はどう負担していくかという議論になっているという認識があります。そこをもっと突っ込んでお聞きしたかったのです。例えば航空会社さんとお話しして議論にならないのは、利用者というのは利用客でもあるわけですから、例えば航燃税を減らしたら、どれだけ運賃が安くなったのか、そういう議論はあまりなかったわけです。そのかわり、例えばチケット税のような形にするだとか、その辺りの新しい話が出てこないのです。今後そういう議論をしていくというお考えがあるのか、一歩先の話をお聞きしたかったのです。

【定期航空協会(片野坂様)】 今日の資料、大変公租公課を下げしてほしい、下げてください。

いという一点張りのように映るかもしれませんが、私は、航空業界に30年身を置いておりますが、ずっとこれをやっております。それで抜本的に下がってきていないということは根底に問題があるんですが、いろいろなところを工夫していただくことで、着陸料を下げさせていただいたり、地方航空ネットワーク割引をさせていただいたり、何ととっても航燃税については、この25年度まで3年間下げさせていただいた。こういうところはあるわけです。

運賃が下がるのかということもご質問にあると思うんですが、2つ、今後に向けて公租公課のあり方についてどうしていくかということについて真剣に考えていくタイミングに来ているだろうと。既に航空局のほうからも26年度に向けて、来年度の予算取りが今年の夏から始まるでしょう。このときに公租公課のあり方について、どうあるべきかということも議論した上で取り組んでいこうということでお話をいただいております。これは大変ありがたいことだと思っております。例えば我々のほうで真水を増やしてほしいというようなことを言っておりますが、一方で財源によっては真水が下がってくるというようなこともございますし、諸外国においては着陸料は安いけれども、P S F Cという、お客様が直接払うのはすごく高いというのがあります。そうしますと、いわゆる負担はどういう水準が適正かということについて、やはりしっかり議論する必要があり、非常にありがたいご提案ということで、これから航空会社と航空局とで議論を始めたいと思っています。

それから先生の運賃が下がるのかというご質問は、かつて総括原価主義の時代でコストを全て運賃に反映させた時代はあったわけですが、現在は運賃の自由化で、私どもとしては合理化をして、できる限り運賃について利用者利便ということで取り組みたいと思っているわけですが、そこに対するお答えとしては、これだけ競争が激しくなると、やはりコストを抑えていただくことが路線を維持したり、減便を避ける大きな手がかりということで、こういった公租公課が下がれば、航空会社が新しい運賃を出したり、あるいは便を減らさずに増やしていったら、利用者利便に必ず資するということにつながるということでお願いしたいところでございます。

**【家田部会長】**      ありがとうございます。

それじゃあ2巡目の質問をしていただきましょう。

じゃあ坂本さん、それから田邊さん、荒木さん、この順で。それから上村さん。その順でご発言をお願いします。

**【坂本委員】**      公租公課の問題は、空港整備をどうするかという課題が長年にわたって

あり、その財源を確保するために、特定財源のような形でさまざまな歳入を確保してきた経緯があると思います。空港は概成し、98空港もできたので、これ以上は要らない状況にある。今後は既存空港の整備を行うことになるのですが、過去に比べると事業規模が小さくなり、従来のような資金需要にはならない。かつての空整特会の規模は縮小していかざるを得ないと思います。そうすると、当然歳入も絞っていく必要がある。航燃税を3年間の時限措置で軽減をした。国交省の成長戦略会議が提示した3年間の集中改革期間を意識したものでしょう。来年度の税制改正で焦点になると思いますが、空港整備事業の縮小を前提に考えなければならない。

着陸料にしても航燃税にしても、これまでLCCのような形態がなかったわけですから、制度全体を見直す機運がなかった。水準が高いといっても、国内エアラインも、この制度の枠内で大きな果実を得ていたわけです。定期航空協会の方も料金を下げろというお話が出ていますが、諸外国に比べて高い航空運賃で非常に限られた航空需要を取り込んできた。国の航空政策と共存共栄でやってこられた。しかし、今後は国際競争力をどう高めていくか大きなポイントになる。その中で、現行の着陸料水準は、LCCが事業展開していく上で負担になってくる。国交省が進めようとしている空港改革とセットにして、公租公課のあり方を考えることが重要だと考えます。

以上です。

【家田部会長】 何か質問は？

【坂本委員】 LCCの方にお伺いしたいんですが、成田の門限問題で、今、地元と協議をされています。早朝深夜の1時間延長が実現した場合、どれぐらいの影響があるかをお聞きしたいのですが。

【家田部会長】 ありがとうございます。

じゃあ続けて田邊さん。

【田邊委員】 田邊でございます。同じ公租公課のあり方についてシンプルな質問をさせていただきます。資料の5ページ目の航行援助施設利用料のところでは先ほど来、国内線と国際線の負担のあり方について問題になっていたんですが、あと単純な質問は、どうして国内線と国際線で料金のルールが違うんでしょうかという質問と、その航行援助施設利用料というもののコストと、この料金というものがどのぐらい見合っているのかという点を教えていただきたいなと思います。同様に航空機燃料税というものも、コストとどういうふう反映して税金というものが決まっているのかということを知りたいなと思いまし

た。もし、こうした需要とか供給量に関係ない税金というものが少なくなってしまうと、当然、空港使用料の値上げになるか、もしくは純粋一般財源を増やさざるを得ないと思うんですが、先ほど純粋一般財源の比率が治水とかに比べると非常に少ないというのが、どうしても直感に訴えなくて、例えば道路であれば、歩行者とかからお金が取れないでしょうとか、例えば外部性みたいなものがあるから、ほんとうはもっと効果があるから、もっとお金を投資するべきで、それは一般財源で賄うべきでしょうというようなロジックがかなり希薄なんじゃないかと。それで過度な受益と負担が行き過ぎているみたいなことを言われて、これってどういうことなんだろうというのがちょっと混乱してしまったので、その辺のお考えと、もしこの一般財源を、例えば離島路線を今まで以上に補助を充実させて住民の足を守ろうといった場合に、これって国の仕事なのか、それとも誰が負担するべきなのか。例えば地元自治体が負担するべき割合みたいなものの考え方のようなものがあればご提案いただければと思います。以上です。

【家田部会長】 後半のところはエアラインの方々のご意見を聞きたいということですよ。ろしいですね。

【田邊委員】 はい。

【家田部会長】 じゃあ荒木さん、どうぞ。

【荒木委員】 荒木でございます。LCCの方に質問させていただきたいと思います。就航開始してから1年または半年程度ということだと思いますけれども、当初のご計画と、実際幾らか期間を経過されてやられて、計画との対比で、何が違ったのかというところを教えていただければと思います。これは新規獲得顧客またはカニバリゼーションの比率、それぞれ内・際で当初予定したものとどう違ったのかということも含めて教えていただければと思います。その中で、計画対比で、何かポジティブなものがむしろあったのかということも教えていただければと思います。

一方で、さらなる改善点ということで各社様、いろいろとプレゼンテーションの中で挙げていただいていますけれども、その中で特に重要で、これは何とかかかえていただきたいという優先順位があれば教えていただければと思います。よろしく願いいたします。

【家田部会長】 ありがとうございます。

続けて上村委員、お願いします。

【上村委員】 上村でございます。ちょっとおくれて来ましたので、定期航空協会様のご説明を聞いていないのにご質問するのは失礼ですがお許し下さい。6ページの空港整

備財源・空港経営改革のあり方のところでやっぱり少しお聞きをしたいと思います。

この中で航空系、非航空系を一緒にして空港運営権者運営委託コンセッションという、この空港経営改革のあり方を協会として前に推し進めてほしいというご意見なので、私もこの空港経営改革のあり方委員もやっておりましたので、非常に興味深いのでお聞きをしたいのですが、原理としてはこうなんですけれども、なかなか一から新しい空港をつくるというわけでは日本の場合ないわけですから、今のこの非航空系、航空系を一緒にして、そして運営委託していくというのは、口で言うほどそうなかなか簡単にいかないところも多いんですが、その中でこれを具体化していくためには、全部の空港でこれができるわけではなくて、ある程度限られた、これにふさわしいというか、こういうことが可能な空港からしかできないと思うんです。優先順位だとか手順だとか、また、あえてこの空港運営権者と書いてあって、こういう言葉ではたしかあり方改革のときにはあまり使っていない言葉だったんですが、あえてこういう呼び方に使われたのは何かイメージを持っていらっしゃるのかなと思いました。あるいは、もういっそのこと航空会社の協会自体がコンセッションでこの運営委託を受けようというようなお気持ちが1つあるのかなというふうにもお見受けもしたんですけれども。いかがでしょうか。

もう一つの、角度を変えて、必ずしもやはりこういう形でしか無理と考えるか、むしろ着陸料だとか空港使用料が減れば別にあえてこういうふうな一緒にしてコンセッションというようなことでなくてもいいのか。その辺の「真意」のところを1つお聞きしたいなと思います。

それからもう一つ、今度はLCCの皆さん、特にエアアジアやジェットスターの方で、先ほどピーチの人は新たな需要創出のところで、こんな方が新しくLCCのお客さんになったんだよというお話が資料の中にあるみたいなんですけど、同じように、同じようなことなのか、それとも違うのかということ。

それからもう一つ、料金以外の何かLCCならではの魅力、特徴やサービスみたいなもの。今は料金に特化して需要創出しているのかもしれませんが、でもお金のことだけではなくてやっぱりこんなところがやはり魅力となって、利用者が増えていくのだというような、戦略なり何かお持ちでしたらお聞かせいただきたいと思います。

以上です。

**【家田部会長】** ありがとうございます。

じゃあ以上、逐一だとちょっと大変だと思うので、ほどほどまとめてお答えいただけた

らと思います。

【定期航空協会(辻岡様)】 それじゃあちょっと、まとめてご説明させていただきます。財源にかかわるものが幾つかございまして、航援料、例えば私どもの資料でいきますと5ページでございますが、航行援助施設利用料、通常、航援料と呼んでいるものですから、そう呼ばしていただきますが、航援料を国内と国際で、どうして日本だけは違うんだと。国際ルールであるICAO推奨体系にのっとりたものになっていないのはなぜかということについては、なかなか私どもでは答えられませんので、これは航空局に答えていただこうと思います。

それから使用料等々がコスト見合いになっているかということでございますけれども、私ども利用者の立場からしますと、空港整備勘定で国際と国内が、6ページにございますように、歳入と歳出が結果的には見合ったものになっていると。ただ、これはおのおのが着陸料はどういうふうに決められて、航空機燃料税がどういうふうに決められて、航行援助施設利用料がこういうふうにコストで決められてというのは、今もその積算根拠を明らかにした資料はございませんし、必ずしもコスト積み上げにはなっていないんじゃないかというのが私どもユーザーの見方でございます。

それから田邊先生のお話で、航空業界は何しろ料金を減らせと言うけれども、そしたらどうやって賄うんだと。非常に率直で鋭いご質問でございますけれども、これはもう私どもから申し上げますと2点ございまして、もちろんなかなかすんなり落ちないという話がございますが、一般会計からの受け入れをどうするんだと。例えば、先ほどどうも治水を言ってしまったもんですから、私もちょっと反省をしているんですが、私ども一番近いのは港だと思っています。シーポート。エアポートと近いのはシーポートでございます、シーポートも、私ども着陸料を払っておりますように、入港する船から入港料というものを取っております。本来は入港料で維持管理費を賄うということになっておりますけれども、入港料というのは維持管理を賄えるほどまでは取っておりません。結局一般会計が、例えば神戸市が神戸港に対して維持管理費を神戸市の一般財源で賄っているというのが仕組みでございます。一般税収で賄っている。ましてやつくる時、つくる時はもう完全に空港の場合にはかなりの部分、もう受益者負担で空港をつくっておりますけれども、港の場合にはごく一部の企業埠頭を除きますと、一般的には全て税金でつくっております。その意味で港、シーポートとエアポートというのは非常な違いがあるということを申し上げておきたいというのが1つと。

もう一つ、例えば航行援助施設利用料、これを国内で下げたら着陸料を上げるのかというところでございますけれども、私どもこの航行援助施設利用料で申し上げておりますのは、本邦航空会社に負担が偏った料金体系の見直しと申しております。例えば総額はもちろん1,256億よりも運営の効率化を図ることによって減らしていただきたいんですが、減らしていただいた上で、それを国際線と国内線が平等な負担をするようにしていただきたい。結果的には国際線の負担が増えます。国内線の負担が減って国際線の負担が増えますので、結果的には本邦社が減って、外国の会社の負担が重くなるという形になります。ですからこの部分は、かわりに着陸料で賄うということとはちょっと違うところです。

それから離島の話でございますけれども、これは時間の関係で詳しく説明しなかったんですが、外国ではEssential Air Serviceとあって、7ページでございますが、ちょっと資料の関係で詳しく書いておりません。ごくごくかいつまんでポイントだけ申し上げますと、例えばアメリカで、これは離島に限らずローカルな路線があったとしますと、そのローカルについては、幾ら補助金を払うんだったら航空会社は飛んでくれますかという、例えばそういうビッド、入札をいたします。私どもは、いや、1億払っていただけのらでしたら、私、飛びますよ、1億5,000万払ってくれるらでしたら飛びますよという仕組みがあるんですけれども、この基本的な考え方は、コストを賄うものであって、その航空会社に対して払うべきお金というのはコスト全額プラス5%程度の利益というものを航空会社に払う。それによって航空会社に運航してもらう。

これは特別に特殊な仕組みではなく、例えば市町村バスなんかで、バス会社に市町村が頼んで、バス会社が運行しているようなケースがございます。こういう場合には、当然ながら赤字でしたらこのバス会社も負担しませんので、引き受けませんから、それはちゃんと少なくともコストプラス一定の利潤は出るような形でお支払いして、それでその利潤というのをどのぐらい持っているかというのは、これはもうケースによって違いますけれども、少なくともコストを100%賄うという形で運行事業者に市町村がお願いしているという仕組みがございます。

じゃあその場合に、航空の場合は国が負担するのか地方が負担するのかということでございますけれども、これはなかなか国と地方のあり方の問題ですから、私どもからどちらということとはございませんが、私どもとしては、少なくともかかったコストの全額以上は払っていただきたいということでございます。

【定期航空協会(片野坂様)】 それでは上村先生の、この6ページのところで、まず空

港運営権者という言葉が耳なれないというご指摘のところでございますが。

【家田部会長】 ちょっと時間がきつくなっているんで、細かいところは置いておいて、重要なところだけお願いします。

【定期航空協会(片野坂様)】 わかりました。空港運営権者というのは空港の運営権を売却して、三、四十年かけてそれを商売にしていくということで、この試みがここで言葉として載せています。したがって、この成長戦略におけるこの空港を、例えば上下を一体化していく、民間の知恵と活力を入れていく、このことは全く異論はございません。考えられますのは、したがって利益を出していく必要があると、資本主義の観点から。とかく値上げをしやすいところに、例えば空港の中の賃借料とかコミッションとか、同じように着陸料も値上げをしていけば利益が出る。この回転になってしまうと、いわゆる公共性のある空港、独占性の強い空港は、そういう高い循環に入っていく。したがってここで言いたいことは、できる限り非航空系収入のほうにも着目を置いていただいて、航空系収入の着陸料を抑えていただきたいというお願いになっているところでございます。

【ピーチ・アビエーション(遠藤様)】 LCCに関連してのご質問のところ簡単に答えさせていただきます。まず計画との対比にどういう差異があるか。今後の課題の中で優先して考えたいというところですが、計画との対比というのは個社によっていろいろ状況は違いがあるのかなと思いますが、当社に関して申しますと、2012年度の計画に対しましては基本的に計画どおりの推移をここまでしております。それからお客様の中のプロファイルといいますか、どういったお客様がどれぐらい占めているか。なかなか正直、数字をつかむことは難しい状況ではございますが、幾つかサンプリングしてみる中では、カニバリというのが、言いかえれば大手の航空会社さんを利用されているビジネスマンの方が主だと捉えた場合、当社の場合は極めて少ない割合だと見ております。

あと今後の課題の中で優先して考えたいことというところと言うと、中長期的な事業の成長を考えると、やはり空港インフラというものが欠かせないものとして出てまいります。手前どもがやっているところは関西空港を拠点にしてやっているということで、空港会社さんとの連携をいかに図っていくかというところは非常に大きなポイントであろうかと思っております。関空会社さんは民間会社、関空は会社管理空港ということで、ほかの国管理空港に比べると比較的そういった協議をする土壌というのが環境として整っていたというところが大きいのかなとは1つ思っております。

エアラインと空港会社の連携に加えて、それを国ご当局も、支持をいろいろな形でして

いただけたというのが、ここまで、まだ1年足らずですが、たどれている1つの要因であるかなと思っております。

【家田部会長】 ありがとうございます。

途中で上村先生が質問された中で、安い以外に何かいいところがあるのかという、そこはどうですか。

【ピーチ・アビエーション(遠藤様)】 これも個社によって大分、それぞれ各社の魅力というのはあり得るんだと思いますが、当社で言うと、運賃をおいて申し上げれば、できるだけ簡単に使える。お客様、例えば搭乗手続であったり、これを、自動化を図っているのは大手さんも一緒ですが、いろいろな選択をお客さんに逆に差し上げていない部分を一部持ちながら、逆に、例えばほんともうチェックインはバーコードを1個持っていくとかざして3秒で終了しますとか、非常に簡単にやっているというところで、運賃の手軽さに加えて物理的な利用しやすさも一定程度設けているかなと思っております。

【家田部会長】 なるほど。ありがとうございます。

加えて1点だけちょっと、さっきちょっと質問させていただいたつもりだったんだけど、日本のLCCで、世界にないこういうモデルでいこうと思っているという類いの、わくわくするような何かこう、あれですか。言っちゃうともったいないから言わないかもしれないけれども、何かありかなしかぐらいは教えてほしいんだけど。

【ピーチ・アビエーション(遠藤様)】 冒頭、私自身がまさに海外のLCCのビジネスモデルを参考にしながら、日本なりアジアなりによりフィットした形につくり上げていきたいと申し上げたところは、ハード、ソフト、それぞれの面で持ち得ると思っていますので、十分、当社としてもまだ具現化できているとは思っていないんですが、LCCなんだというよりは、ピーチはこういうところなんだというのを感じてもらえるようにしていきたいというのは、これはまさに追求、実際できるものだと思います。

【家田部会長】 ありがとうございます。

ほかにもご発言あろうかと思うんですけども、予定時刻になってございまして、もう一つ議題があるんで、エアラインの方々から、協会の方々からお話を承るのは、このぐらいにさせていただこうと思います。

私自身も含めて議論を活性化するために厳しい言い方をあえてするところがございまして、けれども、それに適切にお答えいただきまして、ほんとうにどうもありがとうございます。私自身としては、何か飛行機の分野という、もうエアクラフトから何かいろいろなルー

ルから、みんな何かアメリカのコピーみたいなことばかりやっているから、ぜひここでピーチさんも含めて皆さん、日本の、この打って出ると。オリジナルのわざとモデルをどんどん出してもらって、よそがどうやってよううちのモデルはこうだ、さあアジア、みんな付いてこいぐらいのつもりでぜひやってくださいよ。お願いいたします。

どうもほんとうにご説明と対応ありがとうございました。

それじゃあヒアリングというところはこれぐらいにさせていただきまして、続きまして次のポイントに入りたいと思います。航空局のほうから予算の関係と787の関係のご説明をいただけるということなので、よろしく願いいたします。

【航空戦略課長】 航空戦略課長の海谷でございます。部会長のほうからご指示ございました件についてご報告したいと思います。予算については簡単に触れたいと思います。この資料2でございますが、平成25年の航空局関係の予算決定概要という冊子をつけてございます。今年度の航空局の予算のポイントは、2点でございます。

7ページの一般空港等という部分がございますが、那覇空港の滑走路の増設事業について、来年度から事業に着手することになった。これが1点目でございます。

それから22ページ、最後をめぐったページでございますけれども、その上のほうで前回の議論のときに着陸料の地方ネットワークの維持のための割引について、見直しも求められるというご説明をしたかと思っておりますけれども、羽田発、福岡、新千歳空港というような、比較的高需要の路線にも割引が適用されていたのを見直しまして、羽田発の運航便数の少ない路線ですとか、ローカル・ツー・ローカルの路線について割引率を深掘りする、あるいは地方路線に主に使われているような小型の機材の単価を引き下げる等々といった見直しをいたしましたということでございます。これはまたヒアリングの終わった回以降、もう少し議論を深めていきたいと思っております。

私のほうからは以上でございます。

引き続き787の関係。

【官房参事官(航空事業安全)】 787のトラブルの関係についてご説明したいと思っております。官房参事官航空事業安全担当の高野と申します。資料の3に基づきまして簡単にご説明をさせていただきたいと思っております。

ちょっと順番どおりじゃなくて恐縮なんですけれども、まず8ページ目、後ろから2枚目をご覧くださいますと、787型機の概要ということで簡単にご紹介がしてあります。ボーイング787型飛行機は、ご存じのように大体200人から250人乗りのサイズで、

機体構造の約50%を複合材で製造しているということで燃費が従来機に比べると20%向上しているという特徴を持っています。

もう一つの特徴としては、右側の絵にもありますように、日本のメーカーがわりと大きな部分を担当しております。機体構造の約35%を担当しているほかに、若干小さな字で書いてありますけれども、部品を供給している会社もかなりの数に上っているというところがございます。

それで実は787型機については、日本の会社が非常に戦略的に導入を進めてきておりました。最初の、ローンチカスタマーといいますけれども、初号機は全日本空輸が23年9月に導入いたしました。続いて日本航空が24年4月から路線を就航させておりました。現在まで、この表にありますのは2012年12月現在の数字ですけれども、49機のうち24機、約半分を日本の航空会社が使用しているという状況であります。

そんな中で今年の1月になりました。787型機にトラブルが発生をしてくているということで、1ページにお戻りいただきまして、簡単に経過なりをご説明いたします。1月8日には、実は日本航空の機材がボストンで、補助動力装置のバッテリーから出火をした。9日には同じくボストンで、左主翼部の先端から燃料漏れがあった。その後も若干細かいトラブルが続いていたんですけれども、13日になって、1月9日に燃料漏れを起こしたのと同じ機体で整備作業中に再度、燃料漏れが発生しています。もう一つはバッテリーからの発熱、異臭なんですけれども、16日には、今度は全日空の機材で、操縦室内で異臭が発生して、ダイバートして、高松で緊急脱出を行った。これもバッテリーに起因する煙であるとか、高熱、発熱によるものであるということでありまして、1月8日のバッテリーからの出火については、アメリカで発生しましたので、アメリカの事故調査機関であるNTSBが調査に入っておりますし、1月16日の事案についても、我が国の航空法に基づいて重大インシデントに該当するということで、日本の運輸安全委員会が調査に入っています。

私ども航空局は、実は2件目の燃料漏れが発生した後に、航空局の調査チームを立ち上げまして燃料漏れの調査を始めたんですけれども、その後、重大インシデントが発生したということで、それも対応して調査を進めてきています。

この表に基づいて簡単にご説明したいと思います。その後、実は16日の2件目のバッテリーの事案が発生したことを受けまして、製造国政府であるアメリカのFAAが耐空性改善命令というのを発行いたしました。内容は、バッテリーシステムの改善ができるまで

は787型機の運航を停止するという指示でございまして、私どももそれを受けまして、同内容の指示を日本の航空会社にしております。

その後、実はいろいろ調査をしてきておりますが、燃料漏れ事案その他のバッテリー以外の事案については、先日、調査結果を取りまとめて再発防止策を指示したところであります。

詳しい、そのそれぞれの事案の内容につきましては、その後に資料を添付してございます。必要に応じてご参照いただければと思います。

4ページに今、新聞などをにぎわせておりますバッテリー関連事案だけ若干詳しく目にご説明をしたいと思います。我が国の国土交通省の対応でございまして。1つは、先ほどもご説明したように、1月17日にバッテリーシステムの改修その他の措置を講じるまでは787型機の運航停止を指示しております。改修その他の措置というものについては、実は現在、メーカーであるボーイング社が原因の究明と是正措置の検討というのは進めておりまして、したがって787型機は、この日以降、運航をできなくなっておりまして、欠航なども相次いでおりまして、ご迷惑をおかけしているところであります。

もう一つは、我々の航空局の調査チームはさまざまな活動をしておりまして、現地にチームメンバーを派遣したりとか、アメリカに派遣したりとか、実はこの表に書き漏れておりますけれども、明日から本件事案の担当の課長をアメリカに派遣して、アメリカのFAAと意見交換をさせるようなところまで来ております。

ということで、なかなかバッテリーの事案につきましては、今後どうなっていくのかというのはまだ予断を許さないところがあると思いますけれども、私どもとしてはアメリカのFAAであるとか、メーカーであるボーイング社と連絡を密にして連携をとりながら、安全の確保と早期の運航の再開に努力してまいりたいと思っております。

簡単ではございますが、以上、ご紹介させていただきました。

**【家田部会長】** どうもありがとうございました。

それじゃあ今の2つの、予算のほうの話と787のトラブルにつきまして、ご質問、何かありましたらお願いしたいと思います。ございませんか。よろしいですか。

ありがとうございました。それじゃあ、この議題はご説明いただいたということにしたいと思っております。

その他はございますか。よろしいですか。

ありがとうございます。それじゃあ私の司会はお返ししたいと思います、改めまして、

今日はゲストの皆さん、どうもほんとうにありがとうございました。

じゃあ事務局のほうでお願いします。

**【事務局】**　ありがとうございます。それでは事務局から2点ほど連絡事項をお伝えします。

1点目ですが、本日の議事概要についてですけれども、委員の皆様及びヒアリングにご出席の皆様のご了解を得ました後に、後日、国土交通省ホームページに掲載することとしてございます。

また2点目、次回第4回の基本政策部会の開催日時についてですけれども、来週3月4日月曜日、午後1時から3時まで、場所は本日と同じくこちらの11階特別会議室を予定してございます。

本日の部会はこれにて終了させていただきます。どうもありがとうございました。

— 了 —