

平成24年8月22日（水）

於：国土交通省11階特別会議室

## 第2回羽田発着枠配分基準検討小委員会

### 議事録

国土交通省航空局

【事務局】 定刻になりましたので、ただいまから第2回羽田発着枠配分基準検討小委員会を開催いたします。委員各位をはじめ、オブザーバーの皆様、ご出席の皆様方には大変お忙しいところ、お集まりをいただきまして、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事業課の久保田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、開会に当たりまして、吉田国土交通副大臣よりごあいさつを申し上げます。副大臣、よろしくをお願いいたします。

【国土交通副大臣】 委員の皆様におかれましては、本日、大変お忙しい中、また、残暑厳しい中、こうしてお集まりいただきまして、ほんとうにありがとうございます。先月、27日に開催いたしました第1回のこの小委員会、公務がございまして、参加がかないませんでして非常に申しわけない気持ちでいっぱいでございます。

とりわけ、この羽田のスロットにつきましては思いが非常に強うございまして、せっかくの国の、国民の財産の羽田でございます。これを今置かれているこの国の大変な状況を少しでも改善する方向に持っていければなという思いを非常に持っているところでございます。また、とりわけ地方におかれましては、この羽田に対する枠の増便等につきましては大変思いが強うございます。さはさりながら、では、その結果としてただ単に羽田のスロットをお渡しして終わりだと決して思っておりません。しっかりと各地方が、じゃあ、羽田のスロットをもらったときに、自分たちの地域をどういうふうによりよい町にしていくなのか、よりその地域の力をつけていくなのかというふうな視点、そういうポイントも私は今回必要ではないかなと思っております。

そのことが結果として、今この国の現状、経済の問題、エネルギーの問題、その他、含めていきまして地方の問題、少しでも改善する、私はそういう大きな役割を今回の羽田のスロットにおいては担っている、そういうふうな思いが強うございます。前回の皆様方のご意見等、後で拝読をさせていただきます、大変その思いもより一層強くしております。どうぞ、委員の皆様方におかれましては活発なご議論をしていただきまして、この国の、この国民の大きな財産がもっとより活用できるように、そしてもっとよりこの国に寄与できるような、そういうものになるようにしていただければと思っております。

また、本日は、それぞれ航空会社、そして空港整備の協議会の皆さんからもお話を承ることにしております。それぞれ皆様方、この暑い中ですがけれども、しっかりと情報、そしてさまざまなものを共有してこれからの審議に役立てていただければとも思っております。

しゃべり始めたら長くなるのが仕事でございますので、これぐらいにさせていただきます、皆様方とともにこれからも頑張っていきたいと思っております。きょうは、ほんとうにありがとうございました。引き続きよろしく願いいたします。

【事務局】 ありがとうございます。

なお、冒頭のカメラ撮りはここまでとさせていただきますので、よろしく願いいたします。

次に、お手元にお配りしております資料の確認をさせていただきたいと思っております。まず、最初、議事次第でございます。次いで配席図がございます。その後に委員等名簿がございます。その後、資料1から6ということで、本日の航空会社ヒアリングということで、航空会社からご提出いただきました資料であります。ちなみに、資料1はスカイネットアジア、資料2はスターフライヤー、資料3は日本航空、資料4はスカイマーク、資料5は全日空、資料6は北海道国際航空となっております。

なお、航空会社のヒアリングの順番につきましては、事務局におきましてくじ引きで決めさせていただいております。公平なやり方ということでさせていただいておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

そして、続きまして資料7が全国空港建設整備促進協議会からのご提出資料でございます。その後ろに参考資料1-1、1-2ということで、前回、第1回目の小委員会の資料をつけてございます。最後に参考資料2ということで、第1回小委員会の議事概要をつけてございます。ご確認をいただきまして、不備等がございましたらお申し付けいただきたいと思っておりますが、よろしゅうございますでしょうか。

それでは、本日の委員会におきましては、室井国土交通大臣政務官においては別の公務によりまして本日はご欠席ということでご案内させていただきます。

また、卓上のマイクの使用方法、第1回目も申し上げましたが、ボタンを押していただくとマイクに赤いランプがつきます。そうしてお話しいただければと思っております。終わりましたら、もう一度ボタンを押していただいて電源を切っていただくようお願いいたします。また、お2人で1台というマイクになってございます。ご不便をおかけしますが、よろしく願いいたします。

それから、あらかじめお知らせでございますが、この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、ご心配ないよう、よろしくお願いいたします。なお、空調のほうは十分に遅い時間まで動かしてい

るということでございます。

それから、委員の皆様にお手元に軽食を用意しておりますので、ご遠慮なく召し上がっていただければと考えております。

それでは、以後の議事の進行は竹内委員長にお願いしたいと思っております。竹内委員長、どうぞよろしくお願いいたします。

【竹内委員長】 竹内でございます。それでは、早速ではございますけれども、議事次第に従いまして議事を進行していきたいと思っております。議事次第、お手元でございますとおりで、羽田の乗り入れの航空会社6社及び地方公共団体を代表して全国空港建設整備促進協議会よりヒアリングを行うということが本日の予定になってございます。まず、ご出席いただいた航空会社6社よりプレゼンテーションをちょうだいした後に全国空港建設整備促進協議会よりプレゼンテーションをいただくということ、その順番でありまして、その後、一括してまとめまして質疑応答、意見交換、残りの時間を使いたいと考えております。

非常に時間が限られております。2時間ということございまして、もちろん航空会社の方々、いろいろおっしゃりたいことはあるかと存じますけれども、時間は10分という厳しい時間ではございますけれども、時間厳守にてぜひよろしくお願いいたします。その後の意見交換等もありますので、予定の時間が延びる可能性はありますけれども、初めから延びるとわかっているとどうしても延びるのが普通ですから、私としましては、一応、8時で終わるというつもりで、また、皆さんもそのおつもりでぜひご協力をお願いしたいと思います。そういうことでよろしゅうございますでしょうか。

それでは、先ほどご案内がありましたとおり、くじ引きで決まりましたけれども、議事次第の頭からの順番になります。最初にスカイネットアジア航空株式会社の高橋代表取締役社長からプレゼンテーションをお願いいたします。

【スカイネットアジア航空】 スカイネットアジア航空の高橋でございます。私どものようなローカルのエアラインが一番手というのは非常に僭越でございますけれども、一番くじを引いてしまいましたので、持ち時間10分でやらせていただきます。よろしくお願いいたします。

それでは、早速でございますが、お手元の資料1ページをごらんいただけますでしょうか。スカイネットアジアというと、なかなか皆さんご存じない方も多いかと思うのですが、1997年、15年前に福岡で会社ができまして、ただ5年間ほどすぐに運航できませんで、宮崎に本拠を移しまして、ちょうど10年前の2002年の8月に操業を始

めた新規の参入会社でございます。本社は宮崎でございますけれども、2002年8月に宮崎―羽田路線を皮切りに、これまでに九州の5県、5空港と結んでおりまして、宮崎、熊本、長崎、鹿児島、大分、現状は羽田のスロットは22往復いただいております、これがメインでございますが、その後、3年ほど前に九州の4都市と沖縄の那覇に就航いたしました。これを合わせますと全部で9路線、54フライトを1日に飛ばしている小規模なローカルエアラインでございます。

ちなみに、株主さんは77%が九州の企業さんと個人、それから、宮崎県さんもファンドを通じて一部持っておられますけれども、ローカル企業が主体の株主構成になっておりまして、我々のこれからの経営においてもローカルにいかに関与するかというのがメインの 이슈 になっているところでございます。ちなみに、下に書いてございますけれども、我々は九州と羽田―沖縄をいかに効率的に質の高いサービスを少しでも安く提供するかということが創業以来のメイン 이슈 になっておりまして、そういった面では地方航空ネットワークの維持・充実に対しては社の目的と株主さんの利益がストレートに一致している会社ではないかと考えているところでございます。

次の2ページのほうに現在の機材の状況をご説明させていただきますと、9路線54便、1日当たりの実際に必要になる実稼働機は9機でございます。ただ、実は昨年度の前半までは機材は10機持っておりましたのですが、すべてボーイング737-400の古い飛行機、中古機でございまして、去年まではいろいろトラブルとか、あるいは欠航を出しましてお客様は迷惑をかけたこともございました。

ただ、業績の安定化をする中で、昨年かから機材の入れかえを鋭意進めておりまして、2011年7月にボーイング737-800の新鋭機を入れまして、その際に、従来、予備機が1機しかなかったのを2機に増やしまして、10機体制から11機体制になっておりまして、現在は新鋭機が4機、古い飛行機が7機となっております。今回の議論を踏まえて、来年度早々にはさらにもう1機増やしまして、12機体制にする予定でございまして、その時点では12機のうち6機が新鋭機で、実稼働が9ないし10ということに多分なると思うのですが、そうした中で半分以上が新鋭機ということで、オペレーションの質も今急激に改善しつつあるという状況でございます。

次の3ページでそのあたりの運航品質の改善ということについてコメントさせていただきます。やはり何といたっても新鋭機で性能もよろしゅうございますし、何よりも予備機をもう1機、2機持てたということで、いざというときの対応の余力が随分上がってまいり

まして、技量の習熟もありまして、運航品質は急速に改善しております。

この3ページのところでは、就航率と定時出発率、これは15分以内に予定どおり出発するという記述でございますけれども、これの各社さんの公表の数字をグラフにさせていただいております、私どもスカイネットアジアは緑でございますけれども、実は昨年度の第1四半期あたりは各社さんの後塵を拝しております、これまでの批判があるもので通っておったのですけれども、7月に1機入れ、さらに順次更新をする中で、ごらんいただきますとおり、昨年度の第3四半期、第4四半期については、就航率においては6社の中でトップクラス、定時出発率においてもおおむね高いレベルになってきておまして、この状況は本年度の第1四半期以降も変わっておりません。ようやくお客様にも、品質面でも信頼をしていただけるという状況になってきたと自認しております。

次の4ページが当社の羽田における位置づけと、それからもう一つ、当社、ローカル重視というあたりの特徴を表にしております。まず、左の権益配分枠のシェアというところでございますが、これはもう言わずと知れた羽田のこれまでの433往復の配分でございます、JALさん、ANAさんがそれぞれ40%前後持っておられる中で、いわゆる新規の参入業者4社については下に書いたとおりでございます。スカイマークさんは既に規模において大手と言っておかしくない水準になってきておりますので、それを除くAIRDOさん、私ども、スターフライヤーさん、3社合わせますと全体のシェアが57枠で13.2%ということでもまだまだ私ども単独では5%という状況でございます、大手3社さんとの間の体力において、かなりの開きがございます。そういった中で競争促進の観点から私どもとしては、枠数格差是正については引き続き必要というふうに主張してまいりたいと思っております。

それからもう一つ、先ほどローカルエアラインという言葉は何度か使っておりますが、私どもは、実はいわゆる幹線は1路線も飛ばしておりません、九州で言えば福岡ということになるのですけれども、現状は幹線はゼロでございます。それに対して各社さんは高いところで3分の2、5割、少ないところでも3割ということでございまして、地方路線ネットワークの維持、拡充という政策が継続される場合には、このあたりの我々の特徴についても十分にご認識いただきたいと思いますと思っております。

それで、すみません、7ページ、8ページに私どもが最近気になっていることを1つ書かせていただいております、我々が就航しております九州の5路線については、私ども前は4枠をいただいて、大分に3枠、宮崎に1枠、これは追加をしておりますけれども、

その結果として2008年をベースに100として、現状で約3割、来年度も含めると40%弱座席数を増やしております。

これはある意味で枠をいただいた我々としては当然のことだと思っているのですが、同じ競合する各社さんの状況を見ると非常に気になることを思っておりまして、それが8ページでございます。同じ路線でJALさんについては、更生計画という大変に厳しい状況の中ではあるのですけれども、2008年に対して現状で平均、赤いのが平均でございますけれども、79%ですから2割強落としておられる。これについては個別企業としては経営の効率化のために、ある意味ではやむを得ない選択かとは思いますが、一方で政策的な観点で言う場合には、限られた枠を使って、結果的には輸送力が落ちているというのがこのスロット枠の配分の観点から見ていかなものかというふうに感ずるところでございます。

それで、あと1分でございますので、私どもの主張のまとめを5ページと6ページのところでやらせていただきますけれども、やはり現状の体力差を考えると、新規航空会社に対する一定の配慮は継続していただきたいと思っておりますのと、それから、ローカルのネットワーク維持、強化というのは、これはやはり政策的に今後も継続されるべきと考えておりますので、私どものローカル、とりわけ非幹線中心にやってきているということについて、一定のご理解とご配慮をいただきたい。結果としては、今回の25枠の中では、我々としては、我々の能力が対応できるギリギリの、少なくとも6枠、できれば8枠程度の配分をぜひお願いしたいと考えておりまして、時間になりましたので、これで終わらせていただきます。

以上でございます。

【竹内委員長】      ありがとうございました。

では、引き続きまして株式会社スターフライヤーの米原代表取締役社長よりお願いいたします。

【スターフライヤー】      ご紹介いただきましたスターフライヤーの代表をしております米原と言います。今、たまたま2番目のプレゼンテーション、スターフライヤーもさきのスカイネットさんと同じように九州をベースとした会社ということで、1番バッテリー、2番バッテリーがたまたま九州中心ということになるのですが、私ども自身、スターフライヤー自身も2006年の3月に新たにできました北九州空港、旧北九州空港からかわりまして新北九州空港ができました2006年に全く新しいコンセプト、すなわち新しい飛行機、

小型飛行機をつかって、多頻度で首都圏とを結ぶというコンセプトのもとにつくられた航空会社です。株主も実はスカイネットさんと同じように全体の6割強が地元北九州及び福岡ということで、私どもは自治体等の株主さんもおりませんし、そういう意味では純粋に民間の航空会社として地方の資本をもとにつくられた航空会社であります。

また、これまで北九州－羽田路線、それから、関空－羽田路線、それと福岡－羽田路線ということで3路線のみの最も日本では路線の数、それから、便数におきましても小さな航空会社です。とは言うものの、就航以来、重大インシデントに相当するような事故もなく、非常に順調に業績を伸ばしてきておりまして、また、途中、経営破綻等、そういったようなこともなく、昨年12月には東京証券取引所市場第二部のほうに、いわゆる東証二部のほうに上場を果たしたということで、非常に小さい航空会社でありますけれども、健全に、また、新しいコンセプトのもとで会社を運営してきたところであります。

今回の羽田の枠につきまして、基本的な考え方についてご説明させていただきたいと思っています。1ページ目に配分のあり方ということで、私ども書いてあります。ここの右の表に書いてあるのが現在の羽田空港への発着枠配分になっております。ご存じのとおり、日本航空さん、全日空さん、これはもう180枠もしくは161枠というかなり大きな枠をとっておりまして、私どもスターフライヤーは他の新規航空会社、スカイマークさん、AIR DOさん、スカイネットさんに比較しましても最も少ない13枠、括弧してあるのは到着枠なのですけれども、これを含めましても14枠という最も少ない枠数しか持っておりません。そういう中で、先ほど申し上げましたように3路線、現実には福岡と北九州という路線なのですが、それを飛ばしている会社であり、我々としては競争促進と多様な輸送網の形成という航空局のご指導、そういったものに今後も十分対応できるようになるためにも、さらなる枠をまず獲得して規模を拡大していきたいと考えております。

そういう前提の中で、私ども一番規模の小さい航空会社で、今まで航空局さんが提唱されてきました新規航空会社に対しての優遇策、こういった政策についてはぜひ引き続き堅持していただきたい。逆な言い方をすれば、こういったような政策のもとで私どもも今まで頑張ってきたわけですので、この政策を途中で変えられるというようなことについては、私どもとしては絶対あってほしくないと、そういうふうに考えております。そういう意味で、引き続き経営基盤安定化及び早期自立化を目指す新規航空会社の要望ということで、私どもスターフライヤーに対して最も枠の少ないスターフライヤーに対しては最優先で配分していただきたいと考えております。

2 ページ目にその新規航空会社の配分についてということで、この新規航空会社云々の定義にもなりますが、現在、私ども機体を7機保有しております。すべて、これは創業以来のコンセプトである、今でも私どもが堅持しておりますが、新造機を使っております。いわゆる中古機、そういったものを使用せず、最初から新造機で飛ばしております。これが一番安全にも寄与するという考え方のもとで、そういう方針でやっております。今年度末までにはさらに2機入りまして9機体制になるということで今考えております。そういうことで、今までの局の考え方、12機以下が新規航空会社ということで考えておりますので、私ども12機になるまでの非常に経営安定化を図るための、12機ということになるまでの枠数については格段の配慮を引き続きお願いしたいと考えております。

また、既にこの枠の配分について言いますと、私ども以外のところ、多くの会社が12機ないしは、さらにはるかに超えた数を持っている航空会社もございますので、そういうところでは、実質、新規航空会社を卒業したところについて、会社についてもそういう配慮、そういう考慮をしていただきたいと考えております。

3 ページに地方航空ネットワークの維持・充実の方策ということがあります。これにつきましては、本来、多くの会社さんが今まで、まず、幹線を中心として、その後、地方路線を拡充するという、経営的にそういう方向でやってきたと思います。私どもは、冒頭にご説明しましたようにもともと北九州と羽田ということで地方路線を中心としてやってきた航空会社ですので、まずは経営基盤安定化のために幹線にも入れていただきたい。そういう中で、枠についてはいろいろな制限等をつけずに自由に使える枠をぜひお願いしたいと考えております。そういう自由に使える枠、幹線と地方路線のコンビネーションができることによって経営が安定化し、その後に我々としては地方路線をさらに拡充していくと考えております。

既に私ども、実は国際線も飛ばしておりますけれども、その後、機数が増えればまた今後のアジア等の需要を考えれば、国際線への展開というのも考えられるかと思っておりますけれども、とりあえずは今申し上げましたように12機程度になるまでの優遇というのをお願いしたいと思っています。

それから、前回のスロット懇談会の中でオークションについて若干お話がありましたけれども、私ども4ページにオークションについて少しコメントさせていただいております。運賃の高騰及び収益が低い地方路線からより収益が高い路線へのシフトといったようなことが起こる。もしくは資金調達能力等、規模が大きい会社ほどオークションによりスロッ

トを獲得する傾向があるのではないかと懸念しておりますので、そういうことを危惧しているということを一言申し上げさせていただきます。

まとめとしましては、冒頭からお話ししているとおりでありますが、今までの新規航空会社に対する優遇策ということで、保有機材が12機程度になるまでは事業規模拡大を目的とした配分を最優先としていただきたい。そういう意味で、私どもにつきましては最低でも10便以上の配分をお願いしたいと考えております。また、私どもは他社と違ったハイブリッドエアラインという形で、全く違ったビジネスモデルを今構築しております。今後、こういう新しいエアラインのあり方というものをぜひご考慮いただいて、ご配慮いただきたいと思っております。

以上です。

【竹内委員長】      ありがとうございました。

では、次に日本航空株式会社の米澤執行役員よりお願いいたします。

【日本航空】      日本航空の米澤でございます。どうぞよろしくお願いいたします。発表に先立ちまして、弊社の破綻に関して関係者の皆様に大変ご迷惑をおかけしましたことに深くおわびを申し上げますとともに、現在、再建中でございますが、各方面の方々にご協力をいただいておりますことに感謝を申し上げたいと思います。よろしくお願いいたします。

それでは、発表に移らせていただきます。1ページでございますが、本日の発表の内容でございますが、大きく分けると3点ございます。まず、1点目はJALグループの国内線の現在のネットワークの現状について、2点目が弊社の配分に対する考え方について、最後にそれをまとめたいと、こういうふうに思っております。

それでは、おめくりいただきまして2ページでございます。JALグループの国内線ネットワークの現状についてでございますが、少し読ませていただきます。JALグループは、羽田の路線や幹線だけでなく、ローカル路線や低需要路線についてもグループの地域航空会社により地元地域と密接に連携しつつ、利用者利便を考慮した国内ネットワークを形成していると書かせていただいておりますが、ここにおける地域航空会社というのは言わずもがなでございますが、沖縄における日本トランスオーシャン航空であり、鹿児島における日本エアコミューターであり、大阪におけるジェイエア等々の会社でございます。言いかえれば、地域とともに生きる会社のグループ連合体ということでございます。

一方で、破綻を、先ほど申し上げましたとおり大変皆様にご迷惑をおかけいたしました。その再生のためにネットワークを一たん縮小させていただいております。しかしなが

ら、今から3つ申し上げますが、依然私どもの国内線のネットワークは現状においても国内の、きょうご参加いただいている6社の中で最大であるということを改めてご認識をいただいで、いろいろなところで報道等も含めて、地方ローカル路線をいろいろ縮減したことによるということをいろいろ言われておりますけれども、縮減をさせていただいた後も、なおかつナンバーワンのネットワークであるということを改めてご認識をいただければと思います。

それでは、まず、1つ目でございますが、まず国内線最大のネットワークということで、1日当たり全国で109路線、413往復でございますので800便の運航をさせていただいております。2番目にローカル線という意味で、俗に言うローカル線とそこにも書いてございますが、地方ー地方、要はローカル to ローカルと離島路線と定義をさせていただいておりますが、まず、そのローカル路線の割合が上のところで109路線中、64路線が現在でもローカル線を運航させていただいております、その割合が58.7%でございます。それから、その便数におきましても413往復中、189往復、割合45.8%がローカル線を運航させていただいております。

続きまして、低需要路線、これは国交省がお出しいただいている評価基準と同じでございます。年間の利用者数が10万人未満の路線ということで、大体イメージをしていただきますと1日当たり300名ぐらいで10万人になります。737で2往復程度のところで、ロードファクターが50%というようなイメージで、路線で言えば例えば札幌ー秋田のようなところが8万人、鹿児島ー種子島みたいなところが6万人でございますから、かなり小さな路線を負わせていただいているという状況でございます。このところも書いてございますように、路線数の割合が109路線中、45路線ですから41%、それから、便数も19.4%ということで、かなりの部分、低需要路線を運航させていただいているという状況でございます。

さらに、その下に書いてございますが、特に低需要路線の中でも離島路線、俗に言う生活路線については、現在、26路線を運航させていただいております、これは破綻前と破綻後と全く変わっておりません。むしろ、1路線増えているという状況でございますので、生活路線については、しっかりとキープをさせていただいているという状況でございます。

それでは、1ページおめくりいただきまして、2番目のJALグループの配分に対する考え方を申し述べさせていただきます。このページは簡単にご説明をいたします。時間がございませんので、このページは今後の航空総需要について書かせていただいております。

左側が国内線、グラフにござんいただきますように2009年から2015年どうなるかということ、右側が国際線でございます。皆さん、言わずもがなでございますが、国内線の総需要は2009年から15年の間にほぼ横ばい、8,000万人をほぼ変わらないという状況となります。ただし、これはLCCの総需要は除くという形にさせていただきます。右側、一方、国際線は航空自由化等もあり35%程度伸びていくというふうに予測、見通しをしております。

ここで申し上げたいことは一番下の3行でございますが、単に国内線を増便しても、国内線における大半の路線は既に競争が促進されており、国内線の総需要拡大への効果は極めて限定的であると私どもは思っております。堅調な伸びが期待できる諸外国の訪日需要、ここの諸外国の訪日需要というのが、今回、後ほどキーワードだと思っております。これを国内線に取り込むことが重要であると考えております。

おめくりいただきまして4ページ、それでは、ほんとうにそのようなことが起こるのかということ、国際を取り込めば国内の需要が浮揚するのかというところを実際に私どもがやったことをご説明させていただきます。これは意識的にやらせていただいた内容となります。ここに書いてございます2010年の10月、羽田増枠時というのは、羽田が国際化したときでございますが、このときに私どもは国内線で羽田－松山線を増便、これは国際線の乗り継ぎ便を意識して増便をいたしました。それから、国際線では羽田－台北線を開設いたしました。実際にやったことは以下の3つでございます。羽田－松山線を5便から6便に多頻度化いたしました。

それから、台北線の旅客にとって利便性のよい台北発のダイヤをつくりました。台北発、朝8時45分に出て2泊、3泊程度して、最後は台北に21時、夜戻るというダイヤを開設いたしました。この間にその下、国際線、国内線を双方向でスムーズに接続させ、当初運賃などの設定によって台湾側のお客様が利便性が高い、利用しやすいダイヤと運賃を設定いたしました。

具体的にご説明をいたしますと、その下、ダイヤ、スケジュールを書かせていただいております。黄色のところをござんください。黄色のところ、具体的にはJALの30便というものが朝8時45分、台北を出て、羽田に12時45分に着きます。もともとここには便がございませんでした。そこに改めてコネクションのしやすい1467便、ですから、ベストコネクションでコネクションをつくりました。そうすることによって、朝、台北を出た方が夕方には道後温泉に入れるというようなダイヤをつくっております。同じように

お戻りも、もともとはお昼ごろ出なければいけなかったダイヤを15時15分に松山を出れば、コネクションをして21時に台北に着くというようなダイヤをつくらせていただきました。

このようなことによりまして右の表でございますが、10年上期、国際化以前からを100といたしますと、147%という需要喚起効果があらわれました。ここについてはほとんどがこのJALの分が5から47に増えているところを見ればわかりますように、JALが貢献をしているというところでございます。このような例は、少し形は違いますが、青森ですとか函館にも同様な例が見られます。それから、まさに左の図でございますが、もともと台北から松山に入るのはソウル、仁川経由ということが多うございましたが、それも国内線にシフトをさせるということができて、羽田のハブ機能が高まったという現状がございます。

1ページおめくりいただきまして、このようなことを全路線、それから、落ちていきますと、ここのグラフに書いてございますように、現在、このグラフの真ん中、2011年でブルーのところは羽田ー羽田の国際線の乗り継ぎの規模でございます。今のところ40万人規模というふうに思われますが、これがこういうことを行いますことによって、最終的には2015年度、羽田の国際線の便数が増えるという前提もございますが、220万人程度まで増えるであろうと我々は予測をしております。もちろん、これは1社だけのあれではございません。当然、先ほど申し上げたルートシフトと言われる仁川からの取り返しでございましたり、日本発の国内線も増えていくというような状況も含めてでございますが、こういったことができると思っております。もちろん、これは羽田の強みであるローカル線のバリエーションの多さみたいなことが、まさにここに最大限寄与すると思っております。

一番下に書かせていただいておりますが、結果として国内線総需要拡大を実現し、地方活性化に貢献することができる。この地方活性化というのは、まさにアジアの成長をローカル線の地方に届けることができる。まさにアジアの富を各地方にお届けすることができると思っております。

1ページおめくりいただきまして、最終的に私どもの配分に対する考え方でございますが、今までのことを前提に1番、実際の連携したネットワークを形成することで国内線総需要の拡大を図ることができ、地方の活性化に貢献ができると思っております。2番目、今回は国内線の配分ということでございますが、単に国内線ネットワークの充実としてと

らえるだけではなくて、国際線の連携としてもご配慮いただきたいと思います。よって、国民全体の貴重な財産である羽田空港の今回の発着枠については、国益に最もかなった国内線総需要の拡大に寄与できる事業者に配分をしていただきたい。

具体的に申し上げますと、先ほど申し上げましたとおり、国際線ネットワークとつなげられる会社、それから、ダイヤ調整なども考慮できる会社というところが我々の主張でございます。また、評価方式として航空会社を評価する指標としては、今までの評価方式に加えまして定時出発率でございましたり、安全上のトラブル、これは意見が出ておりました。事故例などではなく、もっと細かいさらなる詳細な評価などを加えていただきたい。それから、災害時の対応力などもご考慮いただければと思います。前回の地震の際には、私も臨時便等2,700便、20万人の方々を運ばせていただきました。こういった対応力も含めてご考慮いただければと思います。

最後に7ページにまとめてございます。これはまさにまとめてございますので、枠囲みのところだけお話をさせていただきます。枠をいただければ、JALグループは今後も国内線のネットワークの拡充により社会の進歩、発展に貢献していきたいと思います。それから、その下、JALグループは配分された発着枠を最大限に有効活用し、内際乗り継ぎの利便性を向上させることによって、先ほど国内線の需要を拡大する地方活性化と申し上げましたが、あわせて羽田空港は、今回、恐らく完成形となるべきだと思っております。よって、内際で完成された空港を目指すためには、仁川等の国際競争力を挽回するという観点からも内際のバランスのとれたネットワークを目指すということで、そういったところでご配分をいただければと思っております。

主張につきましては以上でございます。ありがとうございました。

【竹内委員長】      ありがとうございました。

では、続きましてスカイマーク株式会社の有森常務取締役よりプレゼンテーションをお願いいたします。

【スカイマーク】      では、スカイマークからご報告いたします。きょうは資料が多いのですけれども、僭越ですけれども、日本の航空産業にスカイマークがどれだけ貢献してきたか。それから、今後はどういう方向に向かうのかについて、羽田の発着枠と絡めて報告をさせていただきたいと思います。具体的には航空ネットワークの形成、2番目、安全運航、3番目、スカイマークの役割についてお話ししたいと思っております。

めくっていただいて、見ていただくところが多いのですけれども、3ページ目は今運航

している機材です。今後、入ってくる機体。4ページ目は過去、アクティブにやってきたというところ、5ページ目が現在30路線、87往復、北海道から沖縄まで174便を運航しております。それから、その次、6ページですけれども、これは羽田以外の路線です。地方と地方を結ぶ路線が過去3年間で着実に増えているというところを見ていただきたい表でございます。黒いところが羽田の枠、それから、黄色いところが地方と地方を結ぶ路線です。もう羽田便は半分以下になってきているというところでございます。その次、7ページ、これは具体的に路線を拡大してきた表でございます。年度ごとに分けて書かれております。

8ページに進ませていただきます。ここは路線数、便数ともに右肩上がりに増加しており、かつ地方ネットワークが着実に充実してきているということを申し上げる資料でございます。上が路線数の推移、それから、下が運航便数の推移でございます。この辺は早めていきますけれども、9ページ、これが運賃水準の低廉化に貢献してきたというところをあらわしております。旅客キロ当たりの旅客収入が5%減っており、座席キロ当たり3%減っている。これは利用者利便性の向上に役立っていると考えております。それから、10ページ、効率的な経営促進の実績。引き続き何年間も経営努力を続けているということをお願いしております。それから、11ページ、ちょっとくどいようですけれども、効率的な経営促進の実績、従業員1人当たりの生産性の高さをここでは申し上げたいと思います。その次の12ページではユニットコスト、CASKですね。コスト/ASK、1座キロ当たりのコストなのですけれども、これも着実に低下させております。これイコール運賃の低下に結びつけております。

それから、13ページですけれども、羽田発着枠の効率的な使用実績です。1枠をいかに効率的に無駄なく、ボーイング737-800で使用しているかをあらわしている表でございます。それから、従業員推移、従業員も増えてきておりますけれども、1機当たりの従業員数は減らして、ここでも効率的な経営をしているということをお願いしております。その次、16ページをごらんいただきたいのですけれども、ここからは我々の安全についてご報告したいと思っております。ここは、16ページは欠航率が少ないというところを申し上げます。目的地へお客様を届けるということに高い責任感を持った高い能力があるということをご理解いただければと思います。それから、17ページですけれども、航空保険の観点から我々の安全というところを見ていただければと思います。極めて低い損害率。損害率は保険料に対する保険金の比率ですけれども、我々は過去

5年間の数字なのですけれども、0.14%、保険料を支払った分の戻ってきた金額が0.14%、それだけ事故が少ない、安全に運航しているということでございます。

それから、18ページはFOQAですね。FOQAを導入して積極的に運航しているというところでございます。それから、次、19ページ、20ページあたりは安全への投資です。19ページはハードウェアの投資です。モックアップですとか、シミュレータ。それから、20ページに至りましてはソフト面での安全推進体制です。会議をやり、セミナーをやり、役員みずから年に2回、現地に足を運んで従業員の人とコミュニケーションをとって安全の確保に励んでいるというところをご理解いただきたいと思います。22ページに移ります。競争環境です。ここは日本の航空会社の資本関係、それから、コードシェア関係を示している表でございます。我々は完全に独立しております。ほかの会社さんは、それぞれコードシェアとか、それから、資本をとっているということで、要は羽田の発着枠をコードシェアしているということは、実質的に大手への配分がされていることではないのでしょうかということをお願いしたいというところでございます。

23ページ、まだまだ我々スカイマークといいますがJALさん、ANAさんに比べれば非常に小さなポジションにあります。24ページですけれども、羽田の発着枠のシェアの推移ということで、我々は7%台をこのところ変動しておりませんというところなんです。この変動がないにもかかわらず、後で申し上げますけれども、スカイマークが大変貢献しているというところを結びつけたいので、この表を見ておいていただければと思います。それから、25ページ、タイムスロットの状況なのですけれども、同じ枠ということなんですけれども、大手さんの枠と我々の枠と同じ1枠ですけれども、時間値が全く違っていて、価値が全然違ってきているというところもご理解いただければと思います。いい時間には大手さんがたくさん持っていらっしゃるし、我々は少ないということです。

少し急ぎますけれども、27ページ、国内輸送力の拡大ということで、ここから以降に関しましては、何が言いたいかといいますとスカイマークに羽田枠を1枠与えることによって日本の航空マーケットが大きく発展している。それ以上の価値を出すというのがスカイマークだということをご理解いただければと思います。27ページもそうですし、28ページもそうです。羽田の発着枠の増加率に比べて国内のシェア、それ以上にスカイマークのお客様の数、190万人から600万人まで3倍に増えているというところをご理解いただければと思います。

それから、市場の創出というところを強調したいところです。29ページです。スカイ

マーク、成田空港、これは去年と今年の比較です。成田一千歳、成田一那覇の比較です。成田一千歳に関しましては、去年、我々まだ入っていませんでしたので、スカイマークが入ることによって2倍近いマーケットの拡大につながっている。5月、6月ともそうです。30ページを見ていただきたいのですが、これは茨城空港です。2009年にはゼロだったマーケットがスカイマークが入ることによって国内線、23万人のマーケットになっております。近隣の空港はこのような状況にもかかわらず、スカイマークは23万人、マーケットを創出しているということです。

最後に近くなりますけれども、スカイマークの役割と位置づけ、31ページです。これは私どもの位置づけをあらわしております。中長距離路線と短距離と分けております。中長距離に関しましてはフルサービスキャリアに比べて、我々は値段が安い、もしくはサービスは低いけれども値段が安いというところをあらわしております。それから、短距離路線に関しましては、いわゆるローコストキャリアさんに比べて同じ料金であるならばサービスがどうか、座席がいい、もしくは同じ座席であるならば値段が安いというところをあらわしております。これはアジアのマーケットでは必ず必要になってくるマーケットだと考えております。アメリカとかヨーロッパでしたら、これは必要のないビジネスがあるかもしれません。陸でつながっておりますし、大きなバリアはありませんので。

他社の例でわかりやすく申し上げますと、例えばシンガポール航空で言いますと、これはきれいに分かれております。シンガポール航空は中長距離の高品質の、高い運賃ではシンガポール航空が対応していますけれども、安い分についてはスクートという子会社をつくっております。それから、短距離で申し上げますと、タイガーという子会社をつくっております。我々は、そのシルクエアという位置づけで対応しようと思っております。新たなマーケットをつくるということです。

それから、最後、1つだけ申し上げたいのは、羽田発着枠についての論点の整理ということで、ここは1つだけ申し上げたいと思います。市場メカニズムの議論について、少し時間をオーバーしますが、ここだけ時間をオーバーして申し上げたいと思います。オークションについての考え方でございます。ここにあるとおり、羽田の発着枠をオークションにかける場合には、資金力のある会社が有利です。法人税を払っているのはスカイマークとあと1社さんぐらいです。それから、航空事業というのは2年以上先の設備投資を行っておりますので、今すぐにオークションというのはちょっときついということです。あと、行政からの急激な大きな条件の変更というのは、適正かつ合理的に経営している企

業には不利で、やっていただく場合には担保権設定ができたり、質権設定、賃貸借ができたり、売買可能なような法律のカバーをしていただきたいと考えております。

以上、公平に今後の航空ネットワークの拡充、それから、外国の航空会社に負けない市場を創出していく航空会社に分けていただければと我々は考えております。以上です。

【竹内委員長】      ありがとうございました。

では、次に全日本空輸株式会社の清水上席執行役員よりお願いいたします。

【全日本空輸】      全日空の清水でございます。よろしくお願いいたします。では、時間もありませんので、早速、お手元の資料でお話ししたいと思います。開けていただきまして1ページ目です。今回の羽田空港は何を目指すかということについて、絵で書いておりますが、1つはやはり国内線の路線網に関してはバランスのあるものでなければいけないということで、当然、ナショナルミニマムなものもそうですし、加えて言えば多様なニーズ、需要への対応、こちらのほうも必要だと思っております。もう1点が欧米長距離を含む国際線のネットワークと多様な国内線のネットワークの、いわば結節点、ハブということをやっつけていかなければいけないということで考えておりました、トータルとして多様なネットワークの充実をやっつけていこうというのが考え方だと思っております。

2ページ目です。今回におきまして重要課題として考えますのは2点ございます。1点目は多様なネットワークの構築、2点目が新規への優遇配分についてということです。1点目の多様なネットワークの構築促進ということで、航空会社の多様なネットワーク構築での貢献度合いに応じてネットワーク構築のインセンティブが働くものにしていく必要があると考えております。前回、航空局から説明があった1便3便ルールについてはやはり地方から維持を求める声が非常に大きいと思っておりますが、実際は、その多くは、後ほどご説明いたしますが、赤字になっております。したがって、発着枠の転用がだめだというふうに止めさせるだけのルールではなくて、対象路線を自助努力で運航できる航空会社については、発着枠を優先配分することによって将来にわたって、その1便、3便でやっている路線を維持していこうというインセンティブを働かせるような、合わせ技でのルールの改定が必要ではないかと考えている次第です。

3ページ目です。こちらのほうは資料1ということで、各社の運航状況が羽田においてはどうなっているかというところを書いております。一番上が運航路線ということでANAは36、JALさんが34、その他が15ということです。単独についてはANAが14路線を運航しております。それ以降が便数シェアになっておりました、全体の便数シェ

アはANA39、JALが41、その他で21となっておりますが、小需要路線に限って言えばANAが便数シェアで言ったら65%、羽田から飛ばしているというのが事実だというふうにおわかりいただけるかと思えます。

加えまして各社内のシェアを見たときに、縦に足せば全部で100%になるのですが、その中でもやはり幹線から小需要まで、やはり各社によってそれぞればらつきがあるということで、年間40万人未満の小需要については、ANAグループとしては16%を自社の中のシェアで占めているということが見て取れるかと思えます。加えて1便当たりの座席数ということで、羽田の1枠についても機材の関係はあるかもしれませんが、なるだけ多くの座席を提供して、多くのお客様が利用しているということで、枠についての有効活用を図っているのではないかと考えております。

次の4ページ目です。1便・3便ルールということで、前回、航空局からご説明があつて、これは羽田のほうの1便・3便ルールで、実際、大手2社ということでANAとJALのほうでやっておりますが、合計便数で言いますとANAのほうで22.3、JALさんのほうで10.6という、これは季節運航がありますのでこういう数字になっているということでございます。結果的には、その中でもやはりほんとうの意味でのナショナルミニマムというのは一体何かということで、1便・3便ルールというのは、すべて40万未満の非常に旅客数が少ない路線というのはわかるのですが、その中でもやはりほんとうにナショナルミニマムは何かということに関して言えば、なかなかこの中にも、よく見ていかないと、これは観光路線というのも入っているのではないかなと思えますので、そういうことなども整理し、こういうナショナルミニマムを含めて維持するためのルールの改正が必要だと考えております。

続きまして重要課題の2点目、新規航空会社の優遇配分についての考え方ですが、2000年7月の新B滑走路以来の中で言ったら、40便回収、20便配分という2005年のそういうのもありましたけれども、結果的に大手で35便増えて、新規は86便増えたというのが実際かと思えます。新規の中の86便にはスターフライヤーさんがやっています関空の内際4便等も入っていると思っております。これらの配分を受けてどのような路線を展開しているかを見ると、やはり優遇配分を受けた新規4社の参入増便はやはり幹線と高需要に過度に集中しているというのが1つ。その中で言ったならば、多様なネットワークへの貢献度というところを見なければいけないし、今までは大手航空会社というのは内部補助で赤字路線を維持していたのですけれども、実際は内部補助の原資となっていま

す幹線高需要路線に新規の方が入ってこられているという状況があって、内部補助が成り立ちづらい状況になっていると考えておりますので、今後については、新規については優遇配分という扱いをせずに多様なネットワークの部分での評価でやるべきだと考えております。

6 ページ目です。左上のほうは今の羽田の需要規模を幹線から小需要まで大手2社と新規4社がそうになっているという状況で、もしその新規4社が大手2社のような形での幹線から小需要のやり方をしたらどうなっているかというのが右のほうで、幹線は実は新規4社で8便プラス、逆に小需要のほうは9便マイナスという形になります。それを各社のほうに割り振りますと下の形になっていまして、それぞれ幹線のところでプラスが出ているところは、大手と同じ割合、比率にした場合には、幹線を飛ばし過ぎている。逆に小需要のところはマイナスが出ているところに関して言えば、小需要路線への貢献が少ないというふうに見て取れるかと思えます。

7 ページ目です。こちらのほうが先ほど言いました内部補助の仕組みを簡単な絵にしてありますが、今までは高需要のところ、黒字で赤字のところを補てんしていたのですが、新規が入ったことによって、新規の部分で高需要のところの黒字が減り、逆にコスト削減などで赤字は減らしているんですけども、全体の地合が悪いということで需要が低迷しました結果として、今までのような形の内部補助で小需要、地方路線を維持していくスキームは崩壊しつつあるというのが事実だと思えます。

続いて8 ページ目です。こちらのほうが少し技術的な話になりますけれども、評価方式についてということです。(1)のところは、今までも評価方式については透明性の観点から基本的には継続実施でよいと思うのですが、これまでもなかなかコンセンサスが定量化が不十分というところがありますので、こちらは見直しが必要だと考えております。2点目として、安全、多様なネットワークの形成に関する評価項目については、さらにその基準についての妥当性についてはきちんと見直しをした上で評価ウエートを高めるべきということです。それから、前回、局のほうの資料にありました航空会社の事業計画も入れたらどうかということなのですが、こちらのほうに関してはなかなか事業計画というのが将来にわたってどれだけ実行されているかということを見ないと、なかなか路便がプレスリリースされても、実はそのとおり飛んでいないということも見られますので、そういうところなどをきちんとやって事業計画を評価しなければいけないということが書いてございます。

それから、各社の評価を行う上での留意点ということで3点書いていますが、1点目のところが、例えば羽田の幹線以外の比率の増加という項目に関して言えば、大手の立場からしてみれば、もともとローカルを飛ばしているというところに、どれだけその後増えたんだという話、これは実はなかなかしんどいということもありますので、そういう形の部分での比較は適切ではないのではないかとことです。それから、安全上の支障を及ぼす発生件数ということについても、これは間違いなく分母に運航便数がなければ、そこについてはなかなか判断できないのではないかと。3点目のところでは、低需要路線の10万というのも路線によっては、例えば神戸とか、そういうところは伊丹と地域的にも競合するところもありますので、関西圏としての需要という見方も必要ではないかというところが書いてございます。

続いて9ページ目です。こちらのほうも評価方式の案ですが、経営破綻事業者の取り扱いということで、今回の羽田のスロットに関して言うと、きょうの副大臣、前回の政務官の話にもありましたけれども、まさしく国民の重要な財産でして、航空法の107条の3の3にも混雑空港を適切かつ合理的に使用するものであるということが書かれております。つまり混雑空港の発着枠を適切かつ合理的に使用するというのが配分における大前提であり、事業者にそういう能力が必要だということが書いてあると思っております。その中で言ったならば、混雑空港の発着配分における、そういう資格に関してきちんと評価すべきだと考えております。少なくとも今回、破綻後、初めてになる発着枠配分においては、法に基づいて、当然、事業者に期待された責務がまっとうできなかったということで、適切に評価に反映されるべきと考えております。

前回のスロット懇談会の際には、事業者が破綻するということを想定していない中で議論だと考えておりますので、これはまさしく評価としては一番重い、まさしくこの評価方式の一番入り口だと考えております。当然、これに関して言えばANA、それから、今回、新規の枠も外せということを我々申しておりますので、この6社に関して言えば、当然のことながら、すべてこういうルールが適用されると考えておりますので、今後さらに6社以外に新規が出てきた場合には、以前の、こういう形で破綻があったときの当時のAIR DOさんとか、そういうのがありますけれども、当時はやはり新規ということで国のほうも助成したと思っておりますので、6社以外に関してのこのルールに関しては、当然ながら配慮も必要かと考えております。

10ページ目のほうが、こちらのほうはこの5年間のスロットの発着枠の配分に資する

ときに、どこで破綻しても結果としては、それは破綻だというふうに認める必要があるということを書いております。再生が終わった後に配分基準の検討をしたらよくなっているの配分するとか、あるいは破綻の最中に今回のような小委員会が来たらこれはだめだということの部分で、配分を受ける、受けられないというのは、その期間中に経営破綻があったかどうかで判断すべきだと考えております。

11ページ目がスロットオークションのところですが、非常に重要で検討すべき課題だと思っておりますが、なかなか企業体力、資金力の差であるとか、入札コストへの転嫁のおそれとか、先ほどお話ししました1便・3便ルールとの整合性の話とかがあって、課題はまだまだあるということです。それから、地域への政策対応という形についても、まさしく地方とのWinWinをつくらなければいけないと思いますので、そこに書かれている3点、小型機の新規路線枠であるとか、1便・3便ルールについての見直しであるとか、あるいは前回ありました出発枠についてもということで見直しが必要だと考えております。

最後にということで12ページです。こちらのところでやはり公共交通機関としての役割を認識して、安定的な航空運送サービスをやる必要があるという形の部分でまとめておりますので、先ほど申し上げたことも含めてよくこの委員会の中でご検討願えればと思います。

以上です。

【竹内委員長】      ありがとうございました。

では、航空会社としては最後になりますけれども、北海道国際航空株式会社の齋藤代表取締役社長よりお願いいたします。

【北海道国際航空】      北海道国際航空株式会社、齋藤です。よろしくお願いたします。当社の資料は表紙を含めて全8ページでございます。初めに当社の航空ネットワーク形成の歩みと安全確保の取り組みに触れた後、配分に関する基本的な考え方をお伝えし、最後に当社が目指す事業モデル、航空ネットワーク形成についてご説明申し上げます。

2ページでございますが、当社の航空ネットワーク形成の歩みを簡単にご説明いたします。当社は1996年に北海道の翼として低価格運賃による航空輸送サービスの実現と地域経済への貢献を企業理念に掲げ、設立した航空会社でございます。1998年に千歳ー羽田線を就航した後、道内各地と羽田、また、千歳と本州各地を結ぶ路線を開設し、現在、10路線、1日31往復を運航しております。就航後に撤退した路線はなく、安定的に運航を続けております。また、下の表の右上にございますとおり、就航した路線では需要の

喚起が図られております。なお、東日本大震災に際しましては、震災翌日より臨時便を設定し、合計で434往復の運航を行うことで東北地方の交通利便性確保に努めてきたところでございます。

次に3ページに当社の安全確保の取り組みについてご説明申し上げます。当社は創業以来、いわゆる航空事故重大インシデントの発生は一切なく、運航の安全に関する処分、行政指導も過去に一度も受けておりません。また、右上のグラフにありますとおり、安全上の支障を及ぼす事態の発生件数も極めて低水準にて推移しております。当社では、安全を絶対的使命として追求してまいりましたが、現状に甘んじることなく安全確保の取り組みをさらに進めてまいります。

それでは、4ページから7ページまで、今回の発着枠配分に関する当社の考え方をご説明申し上げます。まず、増枠時の対応ですが、今回の増枠を活用し、首都圏と北海道の利便性向上を計画しております。配分対象につきましては、今回、増枠となる25往復に加え、現在、暫定的に利用されておりますその他地方枠2往復、チャレンジ枠1往復を合わせた合計28往復を対象とすることが望ましいと考えております。

続いて希望便数及び配分方法ですが、当社は9往復程度の配分を希望します。9往復程度の配分をいただきますと、羽田と北海道を結ぶ路線の便数シェアで約3割となります。マーケット理論上でも一定の競争力を確保できる水準となることから、当社経営はもとより利用者利便にも大きく資するものと考えております。なお、配分に当たりましては安全性、地方路線の運航状況、路線維持の状況などを総合的に勘案していただきたいと考えております。また、先ほど全日空さんのほうからご説明がありましたが、地方路線につきましては、事実上、各社の内部補てんによって維持されているのが現状でございます。安定的な維持対策についてご議論をお願いしたいと思っております。

次に5ページ、競争環境の整備につきましては、世界で一般的に行われている条件下で競争促進を図るべきと考えております。ここでは新規航空会社と公的支援会社の2点を掲げさせていただきます。まず、新規航空会社につきましては、新規航空会社の定義を撤廃し、経営の自由度を向上させるべきだと考えております。羽田発着枠と関連し、日本では経営に関する多くの規制が存在しておりますが、さきに航空自由化を進めた地域の事例に倣い、独占禁止法による規制以外は自由化すべきと考えております。

例えばコードシェアにつきましては、その形態のいかんを問わず、競争促進の観点から有効性を判断すべきで、現にEUにおいてそのような運用がなされております。一例とし

てEUにおける競争評価フレームワークを左下に挙げておりますが、それによりますと当社のコードシェアは競争的シナリオに適うものと判断できます。現に右下のグラフにあるとおり、コードシェアを実施することにより当社は持続可能な形で市場リーダーに対する一定程度の座席シェア、あるいは競争力を確保できており、各社自由な運賃設定のもと競争促進と利用者利便の向上が実現できております。

続いて6ページ、公的支援会社についてですが、マーケットシェアの高い公的支援会社が仮に発着枠の配分を受け増便が行えば、シェアの低い当社は大きな影響をこうむると予想されます。右下のグラフは当社就航羽田路線における便数シェアの比較ですが、現状では当社が市場リーダーに対して劣後していることがおわかりいただけるかと思えます。一般的に市場リーダーが公的支援を受けつつ、小規模事業者に対する競争力をさらに高めることになれば、競争環境はゆがめられることとなります。このことにかんがみますと、今回の発着枠配分を通じたシェア適正化により、競争環境を良化させる必要があると考えます。

続いて7ページ、評価方式による配分についてですが、過去の評価項目や評価方法には一部合理性を欠く項目がございましたので、実情を踏まえた見直しをお願いいたします。例えば地方ネットワークの拡大と、いわゆる効率的な経営については、それぞれ評価項目がございしますが、地方路線を展開すれば一般的な営業費用は増加するという側面があり、この2つの項目はある意味で相反する評価項目と考えております。また、運賃の低廉化につきましても、例えば経営努力によりまして単価の高いビジネス旅客の比率が増えた場合、結果的にイールドが上昇しますが、それがマイナス評価となるということについては合理性を欠くのではないかと考える次第であります。また、大手と新規を同時評価する際に、単に〇×方式ではなく、事業規模格差の観点を評価基準に加味いただくようお願い申し上げます。

そして、その他ですが、これは本委員会の議論からは若干外れるかもしれませんが、問題提起として発着枠の方面別運用についてお話をさせていただきます。ご承知のとおり、羽田空港では方面別に発着枠が管理されております。いわゆる西、南方面への便数が多く、北方面の便数が少ないことから現在の調整ルールでは北方面の出発回数が最も制限され、既に調整値に達している時間帯もございます。現行のままでは配分後の北海道方面の運航に支障を来す可能性がございますので、飛行ルート等、何かしらの技術的な検討をお願いする次第でございます。

最後は8ページですが、当社が目指す航空ネットワーク形成について簡単にご説明いたします。当社は今後の事業戦略としてR F Cモデルを追求してまいります。R F Cというのは、1つはReasonable Fare Carrier、もう一つはRegional Flag Carrierの頭文字を取ったものでございます。今後も北海道の翼としてフルサービスキャリア同様の定時性、利便性、あるいは機内サービスといった基本品質の向上を図りつつ、常に大手より低価格な航空輸送サービスを提供する、いわゆるReasonable Fare Carrierとしての取り組みを続けていくことで、名実ともに北海道と本州の架け橋として選ばれる航空会社、つまり、北海道では一番の航空会社、いわゆるRegional Flag Carrierを目指してまいります。

そのためには、まず、今回の発着枠配分を活用した路線展開により北海道での事業、収益基盤を確固たるものとした後に、成長戦略にもありますとおリインバウンド需要等の取り込みを積極的に図り、新たな航空市場を創造することでRegional Flag Carrierの概念を具現化してまいります。当社に発着枠を配分いただくことが地方航空ネットワークの拡充と成長戦略に沿った地域活性化につながることを重ねて申し上げます。どうか多様なネットワーク形成と競争促進、そして地域活性化の観点から配分基準のご議論をいただく。よろしく願いたいと思います。

少し時間が余りましたので宣伝をさせていただきますが、当社は10月1日から称号変更、すなわち会社名が変わります。現在、北海道国際航空、非常に首都圏では知名度の低い、ほとんどライバル各社の社長さんも知らないぐらいの名前でございますので、10月から株式会社A I R D Oに変更いたしますので、3回目のスロット懇談会から新しい名前でお出ますのでよろしく願います。

以上でございます。ありがとうございました。

【竹内委員長】      ありがとうございました。

航空会社の皆様、お時間をちゃんと守ってくださって、さしたるおくれもなく進行に協力をいただきましてありがとうございます。

では、最後になりますが、お待たせしました。地方公共団体を代表しまして全国空港建設整備促進協議会の現在会長県でいらっしゃる静岡県からご出席をいただいている服部文化・観光部理事、空港振興担当様よりプレゼンテーションをいただければと思います。願います。

【全国空港建設整備促進協議会】      全国空港建設整備促進協議会の会長県をしております静岡県から参りました文化・観光部理事で空港振興を担当しております服部でございます

す。今回、この羽田空港の国内線、約2万回の増枠に当たりまして、この全空協と呼んでおりますけれども、この全空協の意見を述べる機会を与えてくださいましたことにまずは感謝申し上げます。この全空協という協議会は、全国の地方空港の所在する都道府県及び空港周辺の市町村、経済団体などが会員となっている協議会でございます。単に地方空港などを整備促進するというだけではなくて、空港の機能、利便性の向上を図るための施策を推進して、航空ネットワークの形成及び充実に寄与するというを目的とした協議会でございます。今回、そのような立場から地方空港の所在する地方団体の意見として地方の航空ネットワークの維持、拡充という観点からの意見をまとめましたので、それを述べさせていただきます。

資料7をごらんいただきたいと思えます。まず、基本的な考え方でございますが、今回の国内線の約2万回の増枠の配分に当たっては、国内航空ネットワークが縮小する中で国内各地域間の交流促進や震災後に落ち込んだ日本経済の復興等の観点から重要性を増している地方航空ネットワークをいかに維持・拡充し、それを通じてどのように地方活性化を図っていくかという視点が特に重要であります。また、この地方活性化というだけでなく、地方航空ネットワークが維持、拡充されることは、経済交流等が広範かつ多層的に活性化することになって、ひいては日本全体の発展に寄与するものと考えております。では、その地方航空ネットワークの維持・充実のための方策についてでございますが、2に書いてありますとおり、今回のこの国内線、約2万回の増枠は地方航空ネットワークを維持・充実して地方活性化を図る上で大きな機会であって、多くの自治体がこの地方路線の新規開設ですとか、維持・拡充を強く期待しております。このため、今回の増枠については、新規航空会社、あるいは大手航空会社を問わず、航空会社のニーズ、需要を踏まえた上で地方路線、すなわち幹線以外の路線に優先的に配分すべきだと考えております。

また、貴重な発着枠を活用して充実されたネットワークを有効に機能させるために航空会社と地方の双方におけるネットワークの維持・充実への取り組みを促進させるべきだと考えております。このような観点から甚だ僭越ではございますが、例えば次のような手法を提案しているところです。まず、1つ目の(1)でございますけれども、地方活性化枠を設定するというものであります。地方路線のみに使用できる発着枠、地方活性化枠をまず設定することとして、その規模については航空会社のニーズ、需要を踏まえた上で、それに見合うものとするというものであります。第2に航空会社の評価の項目の充実であります。前回の評価方式を今回も採用することとした上で、昨今の厳しい航空情勢の中で低

需要路線、すなわち利用者数が年間10万人以下の路線を維持、確保している航空会社について評価する項目を追加してはいかがでしょうか。

次に地方間路線の減便・廃止の流れを踏まえて、地方間を直接結ぶ路線の運航についても評価する項目を新たに追加してはいかがでしょうか。また、この地方間の路線の新規開設に準じた取り組みとして、従来から地方間の直行便がない区間への利便性の高い乗り継ぎ割引の運賃の設定等についても一定の評価をしてはいかがでしょうか。また、さらに少し観点が変わりますけれども、航空輸送の安全を確保する観点からも、安全上支障を及ぼす事態の発生率、あるいは輸送の安全の確保に関する行政処分や行政指導の状況なども航空会社の事業規模を勘案した上で評価に追加してはいかがでしょうか。

(3)については、いわゆる3便ルール、1便ルールの件でございます。路線の維持、利用促進については、航空会社だけでなく、地元の努力と創意工夫が必要であって、そのような努力が反映される仕組みとしての3便ルールは機能しております。また、最低限の全国的な航空ネットワークを維持するために1便ルールというものも有効に機能しておりますので、今後もこれらのルールは継続すべきと考えております。また、次に、いわゆるチャレンジ枠についてでございます。現在設けられている小型航空機を対象とした新規路線開設枠については、国土の多様な発展に向けて交流人口の増大による地域活性化に資するものであるため、今後も維持・拡充すべきと考えております。

最後に新規航空会社の取り扱いについて述べさせていただきます。新規航空会社に対する優先配分は、その事業規模の拡大と合わせて過去10年以上にわたって実施されてまいりました。その結果、競争促進を通じた運賃の低廉効果など利用者利便の向上に既に一定の成果が得られたものと理解しております。新規航空会社であることのみをもって優先配分するという考え方を見直す段階にそろそろ来ているのではないかと思量しております。新規航空会社については、今後は地方航空ネットワークの維持、拡充を通じた地方活性化への貢献やその意思を重視して配分すべきと考えております。その意味で新規航空会社についても、まず優先的に配分するものとして地方活性化枠を設定し、その配分については前述の評価方式を適用すべきと考えております。

以上でございます。

【竹内委員長】      ありがとうございました。

では、皆様からご発表をちょうだいいたしましたので、残された時間を使いまして質疑、あるいは意見交換に移りたいと思います。なかなかオブザーバーの方々と直接まとまって

意見交換できる機会がありませんので、大事にしたいと思いますから、皆様、積極的なご発言をいただきたいと思います。とは言いますものの、なかなかいろいろ大変な問題ですから、いろいろな論点があって、まとめて、さあ、自由にどうぞとやると非常に議論が混乱するかと思いますので若干整理させていただきます。もちろん、スロットのオークション等、個別具体的な評価基準という具体的な話もあると同時に、それらの根本をなす基本的な理念といますか、考え方といますか、そういう上位概念の話もありますから、この辺は切り分けたいと思います。

ですから、最初、問題になるのは恐らく新規への優先配分を行って競争促進を促してきた配分方式、これをどうするかというのは、これはやっぱり決めていかなければしょうがないというのがあります。それからあと1つは、今もお話がありましたけれども、地方との航空ネットワークの維持・充実をどうしていくべきか。こういうことが決まらなないと、それ以降の細かな配分の基準に対する検討が進まないと思います。ですから、まず最初はこういう方面から質疑、議論をしていきたいと思います。それが終わった後で残りの時間を使いまして、そのほかのそれぞれの細かなお話も含めまして議論していく。そういう順番でやりたいと思います。よろしゅうございますでしょうか。

ということで、少し整理をさせていただきますけれども、したがって、最初は今申しました大手に比べて新規へ優先配分を行い、その競争促進を促してきた配分方針をどうするか。まず、この観点から、どなたからでも結構ですからご発言をいただきたいと思いますが、いかがでしょうか。

では、少し誘い水的ですが、私のほうから、私の疑問点が1つあるのですけれども、新規の航空会社といったときの定義が何かあんまり、私としてははっきりしていなくて、新規というのは新しいという意味ですから、何かつい最近始まったという航空会社だということでしょうけれども、ただ、それがそういう意味ではなくて、わりと過去の経緯、私もいろいろ調べてみますと、さっきの12機という機数の基準があって、機材の数でどうも新規であるかないかが決まってきたような印象を私は持っています。そういう新規であるか、ないかという定義が機数で決まっていることに対して、実際の各会社さん、どのようにお考えなのかということを知りたいと思っていますのですけれども、先ほどたしか機数でわりとはっきりおっしゃられたのはスターフライヤーさんでしたか。まず、何かそこにお考えがあればいただきたいのですけれども、いかがでしょうか。

【スターフライヤー】 スターフライヤーとしては、新規航空会社の定義について、こ

それは私どもが12機云々ということではなくて、今までのスロット懇談会を通して、過去のスロット懇談会を通しまして一応の経営基盤の安定化する機数ということで、12機というのが出されていると理解しております。その意味で、確かに1機、2機でやる航空会社、また、12機以上でやる会社ということになりますと、経営基盤上、極めて明快に差が出てきます。そういう意味で新規航空会社の定義ということに当たるかどうかは別として、少なくとも経営が安定するような12機というもの、これを一たんお示ししていただいている以上、その方針については引き続き堅持していただきたい。我々もそういう形で12機体制になった後の経営安定化ということについて、今までもいろいろな形で社内的にも努力してきましたので、それはぜひ堅持していただきたいと考えています。

【竹内委員長】      ありがとうございます。

ほかの航空会社さん、何かそのことについてはございますか。新規というのは文字通りには時間の軸なのですけれども、事実上、規模の軸になっているという点です。この点について、ほかに何かおっしゃりたいところはございますか。特には。ありがとうございます。私が先走りしましたけれども、何かこの新規の航空会社と優先配分等につきまして、こっちの観点からはございませんか。あるいは、それでしたらもう一つあります。地方との航空ネットワークの維持・充実をどうするか。これも非常に大きな基本的な方針にかかわることですから、これも含めましてはいかがですか。

【丸山委員】      よろしいですか。

【竹内委員長】      はい。お願いします。

【丸山委員】      これからこういった形で議論を進めていくかということにかかわってくると思いますので、判断する基準をもう少しきちっと整理をする必要があるのではないかと思います。前回、国交省さんからのご説明の資料の中にあつた説明から判断をすると、ある程度新規航空会社が入ってきたことよつての競争の推進という目的は達せられるような状況がつくられつつあると思います。また、資料にもそうあつたと理解をしております。その点に関して、新規航空会社に、今までと同じように優先配分をするかどうかということについて申し上げますと、例えば、それぞれの事業体質がどういふ水準にあつて、まださらに支援をする必要のあるような状態にいるのかどうかという判断が必要なのではないかと思います。しかし、本日の短い時間のプレゼンテーションの中では、そういうお話がきちつと説明されていたわけではありませなし、新規航空会社をサポートするとしたら、どういふ観点でサポートしなければいけないか、また、どういふ状態になっているという

ことを確認してサポートするか、しないかという判断をする基準のようなものを整理していく必要があるのではないかなと思います。

それから、地方路線の拡充ということについても、羽田からの地方路線枠というのがどの程度ほんとうに必要なのかということも、もう少し判断をする基準のようなものが必要ではないかと思います。最初の副大臣のご挨拶の中にも「地方に」という言葉がございましたが、地方活性化というのは、国としてももちろん大きな目的だとは思いますが、私は前回も申し上げましたとおり、最後の7番目のご説明をされた趣旨とは随分違う意見を持っております。つまり、不必要なほど地方に空港がたくさんでき過ぎているのではないかという問題意識を持っておりまして、もう少しきちっと国土交通省がグランドデザインを描いて、日本の国にとって、本当にどういう形のネットワークが必要なのかということもきちっと指し示した上で整理をしていく必要があるということも、一方ではあるのではないかと考えております。いかなる観点から、地方を拡大していくのかというような、その判断に資するような基準、それを皆さんで少し議論をする必要があるのではないかと考えます。

【竹内委員長】      ありがとうございます。

今後の議論をするべき、今の2つの大きな、私が申し上げた点についての判断の論点といたしますか、議論をする基準を明らかにするべきではないかというご意見であったと理解しておりますけれども、このことにつきましては特に、きょうはヒアリングということで、各会社さん、あるいは協議会のほうから、そういうことであればこういう点をしっかりと理解してほしいとか、そういうようなお答えはありますでしょうか。特に何かご指名か何かありませんか。

【丸山委員】      例えば、皆さんの方から今のプレゼンテーションを聞かれて、それぞれ全員でなくても、質問されたり、意見を言われたりするようなことがないかどうかというのを聞かれてはいかがでしょうか。折角の機会であり、また限られた時間の中ですので、プレゼンテーションの中で合点のいかないところはおありでなかったのかということも、委員の方に聞いて、それぞれに質問をするような時間をつくられたらいかがでしょうか。

【竹内委員長】      というご提案ですけれども、委員の方々にいかがでしょうか。

【櫻内委員】      関経連の櫻内です。今、丸山委員からご指摘のあった地方航空ネットワークの維持・充実、それをどの程度必要なのか、具体的にどういう基準でやるのかといったところを考えなければいけないというのは、まさにそのとおりだと思うのですが、具体

的な基準に落とし込むというのは結構大変な作業かなと思います。各社のプレゼンでは、地域の活性化というキーワードが何回か出てきたと思いますけれども、地域の活性化といっても何なんだと。それは当然、地域によって違ってきますし、私は初回に申し上げましたけれども、1つは海外、特にアジアということになるのでしょうかけれども、観光インバウンドの推進であるというような観点があると思います。

それからもう一つは、これは一言で言えば産業の集積ということになるのかもしれませんが、例えば日本の中にある研究都市間のネットワーク、具体的に言うと例えば筑波と関西にあるけいはんな学研都市、その研究都市間をもっと交流を拡大する。これは国内の交流拡大ということになるのかもしれませんが、そういった観点での地域の活性化ということもあるでしょうし、それから、地域の活性化とまではいなくてもやっぱり、住民の生活を最低限維持という観点でやはりネットワークを維持していかなければいけないというようなこともあるでしょうから、そういった観点で見ていく。これは基準にまではなかなか落とし込めなくて、どちらかというと国の示している成長戦略に沿った政策をこの各地域でどれぐらい熱心に取り組んでいるかというところの実態を見ていくということしかないのではないかなとお聞きしながら思っていました。きょうプレゼンされた6社の方も、そういう観点でプレゼンされたのか、あるいは違う観点があればまたお聞かせいただきたいなと思います。

【竹内委員長】      ありがとうございます。

ほかに今のご提案について。

【加藤委員】      せっかくの機会ですので、おられるときに聞きたいと思ひまして、よろしいですか、委員長。

【竹内委員長】      はい。

【加藤委員】      資料についてお聞きしてよろしいですか。

【竹内委員長】      はい。

【加藤委員】      今お聞きしていると、ANAさん、JALさんのグループで分けるか、単独で分けるかによって路線とかネットワークが違ってきているように見えるのですが、共通で離島の話が出ています。離島は補助があるからという話になっているのですが、離島の補助というのは実際どのようになっているのでしょうか。ネットワークから除外するかどうかはそれを聞いてから判断したいものですから教えていただければと思います。簡単に結構ですのでお願いします。

【日本航空】 では、多分、離島を一番多くやっております日本航空から簡単にご説明をさせていただきますと、今、私どもで言えば、離島と言われている路線は31路線、やらせていただいております。そのうち補助を实际にいただいている路線は、そのうち6路線しかございません。ですから、それ以外のところにつきましては、我々の自助努力等も含めて、コストの低減化も含めてやらせていただいているというのがまず現状でございます。

それから、離島の補助については、本来であれば国土交通省さんがご説明をされるのが一番適当だとは思いますが、簡単にご説明しますと、例えば1離島、1島に対しては1路線だけが補助対象となります。例えば奄美大島から、我々、例えば奄美大島－喜界島、奄美大島－沖永良部、奄美大島－徳之島とか飛んでおりますけれども、奄美大島という1島に関してはどこか1路線だけがその補助の対象となるというのが前提でございます。ですから、複数飛んでおりましたも全部が基本的にもしかしたら赤字なのかもしれませんが、1路線だけがその補助対象となるというのが現状でございます。

それから、その補助のスキームに関しましても、まず航空会社、我々が例えば実質赤字であるというところ、実質損失の見込額というものがああります。それから、一方で航空局さんが試算をしております標準損失額みたいなものがあありますして、これは大体違います。大体のケースにおいて補てん額としては国土交通省さんがお出しになるほうが少ないということでございますが、このどちらかの低いほうが補助の対象金額、实际にいただける金額というふうになっております。

よって、もう一度申し上げますけれども、離島であるがゆえに全部補助をいただいているようなスキームではございませんで、基本的にはやっている航空会社が自助努力によって、その生活路線をしっかりと支えているという現状の中で、どうしてもそこが赤字になるところについては、撤退を余儀なくされるのであれば、国のほうから補助をいただいて、何とかその路線を維持するというのが現在のスキーム及び立場だと思います。

以上でございます。

【全日本空輸】 ANAのほうからも補足したいと思います。私どもの資料で言いますと、4ページ目のところに1便・3便ルールの対象路線という形が入っておりますして、实际、この中では私ども八丈島、大島、三宅島、こちらのほうにつきましては、实际、補助金を受けております。ただ、实际の赤字幅から言いましたならば、2割程度の補助にしかならないということになりますので、実質的には先ほど言いました内部補助のシステムで実施しているのが実態でもございます。

それから、地方の離島路線のところですが、そのほとんどは自治体の出資を受けた地域系グループ会社が運航しております。いわば離島路線の維持を目的とした政策的な会社が地方自治体等の出資等、補助という形ではなくて出資等でやって、第3セクター的なものが立ち上がっているのが今の実態でもございますので、今回の中で言うと対象とするには異質な路線になってしまうかなと思います。私どもは今回、この補助金の入っています八丈、大島、三宅等に関しても、これについては当然、優先配分等はしなくてもいいと考えております。

【竹内委員長】 今の件はほかの方はよろしいですか。加藤先生、よろしいですか。

先ほど丸山委員からありましたお話に関してでも委員の皆様、結構ですし、あるいは直接キャリアの方々に。

【花岡委員】 花岡です。ちょっと核心めいた質問になるかもしれませんが、まず、新規の立場について、スカイネットとスターフライヤーは新規枠を残してほしい。これは資格があるんですね。一方、AIR DOも12機で資格はあるのですが、そのことを主張されなかったのですけれども、AIR DOさん、それはどうして主張されなかったのかということですね。

【北海道国際航空】 弊社は今11機体制で運航しております。間もなく、多分、12機、あるいは13機になるということで、はっきり言うとある程度の事業基盤は拡充いたしましたので、どちらかという国際標準に近い形で要するに規制を受けたいなど。だから、国際的に見て、日本独自の規制というものを撤廃してもらいたい。そのかわり新規という枠は要りません。あとは国際標準にのっとったルールで事業をやらせてもらえば一人立ちできると、このように考えている次第です。

【花岡委員】 はい。わかりました。ありがとうございます。

もう一方の地方路線のほうなのですが、日本航空と全日空の資料で少しおもしろいなと思ったのは、10万人未満の、国土交通省が低需要と呼んでいる路線はJALのほうの資料を見ますとそのシェアが大きくて、一方、全日空のほうのシェアを見ると、年間40万人未満になると全日空のシェアのほうが高くなっていますね。この40万人未満って何の意味があるかという、1便・3便ルールの対象路線であるということなので、これは定義の1便・3便ルールの言っている40万人と低需要と言っている10万人、実はこれ開きがあるんですね。ですので、先ほど加藤先生がおっしゃった離島部分は除いて、いわゆる離島ではなくて地方の路線をどう維持していくかということについて、この10万人

と40万人というラインで大分考え方が変わってくるのかなという印象を私は受けたのですが、それぞれそのことについて日本航空さんと全日空さんからご意見をいただければと思います。

【日本航空】 10万人と資料に出させていただいたのは、前回は前々回も評価方式をしていただいた中で、まさに国交省がお出しになられた低需要路線という概念が10万人というところがありましたので、我々としては10万人というところを基準にさせていただきました。加えましてやはりざっと全国の需要規模を見ていきますと、40万人って結構多いんですね。そういう意味では、例えば羽田発着で言えば釧路で41万人、帯広で49万人等々、40万人台というのはわりと羽田発着などと言えればかなり大きな路線になります。

まさに地方 to 地方、ローカル to ローカルという規模で申し上げれば、先ほど私が申し上げましたように大体10万人規模であれば、今、普通は737、先ほど私、2便と申し上げましたが、そんなことはなくて50席から100席ぐらいのリージョナル機で2便から4便ぐらいを飛んでいる路線というのが大体10万人規模の路線でございますので、俗に地方路線ともしご評価、羽田発着に限らず路線という意味で、地方 to 地方というのであれば、大体10万人ぐらいの規模がまさにローカルという路線に当たるのではないかと考えております。

【花岡委員】 はい。

【全日本空輸】 私どものほうの資料の最後、14ページのところに羽田空港における各社運航実績という形で書いてございまして、一番左の幹線・高需要につきましては、混雑空港を含めてすべて100万人以上としております。その次に、40万人以上の中需要ということで、国交省のほうの資料に基づいてこういう整理をさせていただいております。今回は羽田空港におけるスロットの話をしておりますので、羽田発の便に関しての運航実績と実際の旅客数がどうなっているかということに重点を置いて、こういう形になっているということです。

先ほど申し上げましたとおり、10万以下がすべて小需要かと言いますと、その空港の置かれた実態等々によって違うと考えております。例えば、関西圏の空港であった場合には、神戸発をどう見るかという話もありますし、首都圏であった場合には羽田発と成田発についてどう見るかという話等々あると思います。比較的、そういった後背地圏のあるところから出発している路線について、すべてそれがローカル to ローカルと同じに見て

いいかというところについては、我々としても少し疑問があるなど考えております。

【花岡委員】 はい。わかりました。

【竹内委員長】 よろしいですか。

【花岡委員】 はい。

【柳川委員】 よろしいですか。

【竹内委員長】 はい。

【柳川委員】 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。オークションだとか市場メカニズムの導入に関して幾つかプレゼンテーションの中ではありましたが、多少、いろいろまだルールが決まっていない中で、私としては誤解の面があるのではないかなと思いますが、その点はまだいろいろなことが明らかになっていないので、きょうはご質問しないことにして、それ以外の点で2点お伺いしたい点がございます。

1つは、先ほどからご議論になっているように地方ネットワークの維持・充実というのは、今回の中で大きなテーマなのですけれども、単純に赤字の部分で今回スロットが配られるから、赤字路線を維持するというだけでは、どなたかのプレゼンテーションにもありましたけれども、なかなか内部補助で回していかざるを得なくなるので、それだけだと難しい面もあるし、それから、社会的にもプラスは出ないわけですね。どなたかがおっしゃっていましたけれども、ある種、WinWinの関係をここで大きく打ち出していくことができるというのがプラスの面なのだろうと。

そうすると、だから、これは今ずっと低需要とか、いろいろなところは、それが所要のように考えていますけれども、それを拡大させていけば、もしかするともっと盛り上がった路線になってプラスに、地域活性化にもなるかもしれないわけですね。そういう形になれば、かなりプラスに働いて全体的に成長にもつながっていくのだろうと。このあたりはよくわからないので、もし何かそういうようなところがかなり、うちにやらせてくれれば盛り上げますというのは言いにくいかもしれませんが、何かそのような可能性を少し考えていらっしゃるようなところがあれば、ある種の充実ですね。もっと拡大させていく、WinWinの関係をつくっていく可能性をもっと地方路線に幾らでもあるんだ——幾らでもわかりませんが、ある程度あるのだというご意見があればお伺いしたいというのが1点目です。

それから、2点目は、これはやはり事前にきちっとしたルールがない中で、今回、ルールも含めて評価をしましょうというところになかなか難しさがあって、そういう中で今回

出されたプレゼンテーションは、ある程度過去の実績はこういうものだったということで議論、きょうプレゼンなされたわけですね。そこを我々、どういうふうにもルールで評価していくかという形でなかなか難しい面があって、皆さんのご意見を伺っていると、全員のご意見をまとめていくと、要望は何卒になるんだらうという話になっているわけですね。

こういうタイプの話のときには、もう一つのやり方があって、これは全く新たに何かを配るのだとすると、それを例えばこの5年間なら5年間、どういうふうに使ってくれるんですかと。過去の実績よりはこの新たに配分するとすると、それはどういうふうに使ってくれますか、どういうふうにも有効に使いますかという、そのプレゼンをしていただいて、そこを見て我々は、ああ、この人だったらこれを任せましょうというふうにも考えるというのも1つの抽象概念としてはあり得ると思うのですが、そういうような評価の仕方に関してはどういうふうにお考えなのか、それは難しいとお考えなのか、ある程度可能性もあるのではないかとお考えなのか、少しそのあたりにもご意見があればお伺いしたいという2点です。

【竹内委員長】 今、2点のお尋ねがありましたけれども、どうでしょうか、最初の1点目からいきましょかね。地方をするというときに、今、ここでどこをやるというわけにいかないでしょうけれども、何か今の。

【スカイネットアジア航空】 スカイネットアジア航空の高橋ですが、今の柳川先生のご質問にストレートに対応できる具体策というわけではないのですが、私どもは新規参入ですけれども、他の3社さんとも少し違ってまして、もともと羽田と幹線というのをやっておりますので、我々がやっている九州の5空港というのは、一応、全日空さんの分類では高需要ということになっています。一応、100万人の旅客はありますけれども、実は需要自体は毎年減少しております。そういう中で、我々はそういう中でも例えば宮崎にしても、大分にしても、航空機という交通インフラがないと、多分、新幹線も来ておりませんし、ある意味で地域の経済を維持していくためには非常に厳しい状況の中で、一方でJALさんが更生計画等の影響によって大幅に供給能力を減らしている中で、我々は我々の供給力を増やすことによって、何とか現状を維持しているというのが今のありようだと思うんですね。

ただ、幸いにして宮崎においては30%ぐらいのシェアをいただいておりますし、それから、我々自身の自助努力によってユニットコストを下げることによって全体のパイは伸びなくても、何とか我々のパイを伸ばして、それによって事業の継続性を維持しようとし

ておりますし、さらには1つの特徴は地元の企業、地元の住民の方が株主になっているので、ある意味で地元のニーズを比較的聞きやすいという、地域のユーザーとの距離感の近さを武器にいろいろ地域の皆様が喜ぶようなサービスを導入することによって、さらには価格をより引き下げることによって、首都圏からの観光需要を伸ばすことによって何とか長期低落傾向にある部分の歯止めをかけて、それをさらに伸ばしていくというギリギリのことを今やっておりますので、ほかの各社さんとそういう面ではかなり特徴が違うのですが、今回、その辺の努力の結果をある程度ご評価いただきたいと思っております、必要がありましたら、もう少し具体的な取り組みをご説明もできますけれども、だから、これは我々の今やっていること自体は1つの長期低落傾向に歯止めをかけて、でき得れば観光需要を含めた需要を伸ばすための事例の1つだと考えているところでございます。

【竹内委員長】 ほかはこの件に関して。

【全日本空輸】 ごく簡単に。先ほど言いました1便・3便ルールがでございます。こちらのほうでも例えば今、地方から非常にいろいろな知恵を働かせて、例えば夏場だけでも2便やってほしいというニーズがあります。我々としても、そういう形で対応したいと思うのですが、実はそこでほかのところから枠をもらってきて、夏だけそこを2便やると、その便が今度は3便ルールに引っかかってしまい、抜けるに抜けられない状況になってまいります。この1便・3便ルールの中でも柔軟な運用ができれば、ほんとうにニーズのある、やはり例えば遠いところで比較的夏場だけ需要があるというところなどに集中的に便を配置することができるのに、実際にはできません。こういう問題もありますので、地域、地方などの知恵をもっと生かせるやり方はまだまだあると思っております。

【竹内委員長】 この件につきまして、よろしいですか。でしたら、あと2点目、ご質問がありました新たに枠配分されたときにそれをどう使うのかということについて、もう少しお話があったらいいということでしたけれども、この件につきましてはいかがですか。

【スカイマーク】 スカイマークから報告いたしますけれども、先ほどの地方のことも関連するのですが、今後どれだけの航空マーケットに貢献できるか、役に立つかということでご判断いただくというのは非常にありがたいなと思います。我々は羽田の路線を1本出すことによって、既にある羽田からの路線の支点、それとそれとを結んで三角形をとじるような形でどんどんアメーバ的に発展させてきております。よって、地方—地方の路線がどんどん増えていくわけです。網の目状に行くわけですから。

もう一つ、我々は地方と地方を結ぶということに貢献すると同時に、羽田の路線の収

益源をもって国際線にも出ていく。海外の航空会社と戦っていくということを考えております。そのエネルギーというか、それをドライバーにしてですね。それで、先ほどから出ていますように、海外から日本に来られる方を成田に迎え、関空に迎え、そこから日本中に運ぶ。もしくは逆のこともするというようなところをねらって事業を展開していております。ですから、今、具体的にどこの路線をどうするかというのは言いにくいところですが、それは私どもはきちっと貢献できると考えております。

以上です。

【竹内委員長】 ほかは、今の件について。

【スターフライヤー】 スターフライヤーですが、私ども他社さんと比較しまして、現在、羽田の枠は先ほどお示しましたように14枠しかございません。その中で北九州の路線と福岡の路線をやっております。極端な話をすれば、他社さん、我々の倍近く、もしくは3倍近くの枠を持っている中で高需要の路線もしくは中需要、そういったところへネットワークを張っているわけで、そういうところに我々も早く到達したいということです。

まず、そういうようなネットワークが、羽田の枠を取得することによって、できればそこから先にさらなる地方、今、スカイマークさんもしみじくもおっしゃられましたけれども、今度は地方と地方の路線だとか、そういったような展開ができると考えておりますが、現状のところ申せば、まだ14枠しかない中で新たなどこか地方路線をさらにどんどん増やしていくということは現実的には不可能であるということで、何度も繰り返して申し上げますけれども、トータルの経営安定ができるような枠、そういったもの、12機という枠に合わせた、12機体制に合わせた枠をまずはいただきたいというのが私どもの考え方です。

【柳川委員】 すみません、私の言い方が悪かったのですけれども、きょう、そういうふうなことで将来性のプレゼン、今、お話ししたいということで、きっと時間がなくなってしまうので、そういうことではなくて、そういうものを評価基準に入れることをどうお考えなのかということだけをお伺いしたかっただけで、申しわけありません。ちょっと言い方が足りなかった。

【竹内委員長】 私の言葉の変換の仕方がまずかったと思うんです。今の点でしたら、いかがですか。よろしいですか。すみません、後半のやつ、以上でよろしいですか。

【柳川委員】 はい。それで結構です。

【竹内委員長】 時間の進行もありますから、最初はさっき私が申し上げました2点、

大手、新規の話とか、地方の維持の話でしたけれども、これからはそれにこだわらず、もちろんそれでも構いませんし、ほかにいろいろご意見をお持ちだと思いますから、ご質問等、別にこれに限らずお願いしたいと思います。いかがでしょうか。

【廻委員】　　今まで皆様の質問も含めてお話を伺っていると、新規の定義がばらばらであって、12機というのが何で新規というのかちょっと難しいんですけども、新規ということは時間観念なんですけれども、あまり何年たったら新規ではなくなるということではなくて、これは規模のことになっていますよね、今はね。例えば新規の優遇策を設けたのは、目的は何かというと、競争の促進だったわけですよね。そうすると、この新規を設けてから今まで競争促進が図られたかどうかというのは、ある数値を持って見れば図られたかどうかというのは大体見られるのではないかと思うのですけれども、そういった場合に、もう1回、新規というものの見直し、新規の定義というのをもう1回新たにここで年数と企業規模なのか、その割合がどうなのかというのはもう1回見たほうがいいと思います。

それからあと、地方路線というのも、地方ネットワークの話も各社、地方というのもばらばらにありまして、例えばスカイマークさんは羽田からつながっていないと、もう地方というふうに分けていらっしゃるけれども、需要の大きさによって分けているところもあれば、さまざまな分け方でローカルというものを見ていらっしゃるの、地方路線というものをもう少し皆さん同じ、例えば同じ1つの表に入れていくようなやり方にしないと、皆さん地方路線という概念がそれぞればらばらでありますし、むしろ、航空局さんが地方路線も含めてどういう概念図を持っているのか、それがまずほんとうは知りたいのですけれども、一体どこまでローカルを今後キープしていくのか、これから少子化になる時代にあって、今まで以上にもっとローカルに力をほんとうに入れていかなければいけないのか。これはいいとか悪いということではなくて。

それから、ローカル to ローカルの話今回の羽田の枠との話につなぎ合わせるの、いいかどうかというのは、私も少し疑問なのですけれども、その辺のところも、地方ネットワークの維持というのも、地方ネットワークの維持がどの程度の維持なのかという、その辺のことも今後話していかないと、何となくまたあいまいな形で終わってしまうのかなという気がいたしました。感想だけです。

【竹内委員長】　　はい。ご質問ということではなくてコメントというか、ご感想ですけども、そのことに関しましては何かそちらのほうからはありませんかね。でしたら、逢

見先生、すみません、お待たせしました。

【逢見委員】 逢見です。別の視点として安全の評価について、前回、安全面でしっかりした事業者が評価されるような評価項目を検討する必要があるのではないかという議論があり、そういうことも踏まえてだと思いますが、今回の各社のプレゼンの中では、例えば重大インシデントであるとか、過去の行政処分であるとか、あるいは定時発着とか、就航率とか、あるいは安全教育とか、いろいろそれぞれの各社の強みというか、そういうものをアピールされたのですけれども、安全評価の項目で定量的な指標として各社が共有できるような何かこういうものが使えるのではないかとというのがもしあれば、どちらでも結構ですけれども、そういうものを出していただければと思えます。

【日本航空】 よろしいですか。

【竹内委員長】 はい。どうぞ。

【日本航空】 安全基準を横で統一的に見ていくのはなかなか難しい問題だと思います。それは規模であつたりということもありますけれども、もし客観的にという意味で出しているのであれば、今、航空局さんが発表されている航空安全情報分析委員会が出されている結果の概要についてというちゃんとした資料がありますので、その中から例えば1万運航時間当たりの事業者別の機材の不具合件数であつたり、それから、10万運航時間当たりの事業者別のヒューマンエラー、特に人的なものにかかわるところ、こういったものをしっかり全社統一した基準で出ておりますので、そういったある程度の時間であつたりというところで区切って、これは機数とかにあんまり関係ございませんので、事業規模にも関係がないので、まさに安全に対してどういうふうを考えているか。それから、それに対するバックアップであつたり、それから、機材の品質、整備の品質みたいなものがこういうものに必ずあらわれてまいりますので、そういった客観的な基準の数値を用いるというのも1つの方法ではないかとは思います。

【竹内委員長】 どうぞ。

【スカイマーク】 スカイマークですけれども、それはスカイマーク、多かったのでよく調べたので1つだけ申し上げますけれども、国交省さんに報告している数ですけれども、ヒューマンエラーですけれども、他社さんはFOQAというコンピュータ解析によるものはなく、マニュアルで出てきたものだけ報告していらっしゃいます。我々はFOQAで解析したものの、0.01秒、0.0マッハの超過などもすべてコンピュータで解析したものをヒューマンエラーとして報告いたしておりますので、その基準はいいのですけれども、同

じ統一して評価していただければ、それでいいと思います。今出ているものは、ちょっと評価が違うということだけご理解いただければと思います。

【竹内委員長】 今の件、ほかはいかがですか。よろしゅうございますか。

【逢見委員】 ありがとうございます。

【竹内委員長】 では、ほか。それでは、矢ヶ崎さん、先で。

【矢ヶ崎委員】 矢ヶ崎です。今、お話をお伺いしている中で、地方のネットワークというところが大きな論点の1つだということは、論を待たずということだと思うのですが、誤解を恐れずに言ってしまうと、地方のネットワークというと生活の維持なのか、それとも地方の今以上の活性化なのかという大きな2つにざっくり分かれるのではないかなと思っております。地方ネットワークの維持をこれまで各社、事業者さんの皆さんが内部留保の活用というか、内部補助の観点から成し遂げてこられたということを考えると、やはり今以上の活性化というところに枠の価値をもっともっと活用していく方策を今回考えていくことが必要なのではないかなということに思いを強くしております。

その地方の活性化の部分なのですが、1つJALさんに確認させていただきたいデータがあるのですが、アジアの力を取り込むという形を持つのかどうかというようなご提案があったと思います。あるいは先ほど柳川先生がおっしゃったように、今、低需要であるけれども、それをもう1回底上げするのだというような開発系の考え方もあります。それぞれ活性化だと思いますけれども、アジアの力を羽田をハブにしてほんとうに活性化として実現させていけるか、それはフィージブルなのかということについて、松山の路線の事例を出されました。松山—台北需要路線、松山—台北の需要について47%増だというデータを出されておりますが、これは参考までにこの需要の中身が、席数なのか、人数なのか、枠が増えているのか、ほんとうに埋まっているのかということで単位を教えてくださいと大変ありがたいです。

それと、もし可能でしたら、ほかのJALさん以外の各社さんにもお聞きしてみたいと思うのですが、観光需要の喚起がとても重要だというご指摘、非常にそのとおりだと思います。ただ、観光需要、観光流動というものには癖がございまして、そのうちの大きなものが、季節変動です。地方に飛ばせば飛ばすほど日本の四季を味わってもらおうという観点からも需要の変動があります。これをどのように吸収して、ある程度飛ばせるぐらいの利益レベルにしていくのは、何か工夫なり、お考えなりがあるのか、お話しできる範囲で結構ですので、教えていただければと思います。

【竹内委員長】 では、まずは日本航空さんからお願いします。

【日本航空】 結論から申し上げますと、別にこれはニーズでは何もございませんで、一定、先ほどの資料で4ページをごらんいただければ、右のグラフを見ていただきますと、国際化の前についての人数を——席数ではありません。お客様の数を100と置いた場合の、この松山—台北間の需要が開設をした段階で1.5倍ぐらいになっているという指標でございます。その中で私どもがそういったダイヤを調整していったということが事実でございますので、もちろんそのほかの要素もあるとは思いますが、ですから、指数だというふうにご理解をいただければと思います。

それから、冒頭、矢ヶ崎先生がおっしゃられたこの国際線が全部かということにつきましては、やはりバランスだと思っておりますので、これが全部ではないと思っておりますし、一方で、これは外国から入ってくるというふうに私申し上げましたが、実は同様なことが、日本から出ていくということについても同様に言えると思っております。私どもの資料では出させていただいておりますけれども、地方の企業が今まで成田を通じてはなかなかダイヤの関係ですとか、例えば地方の中小の企業が自分のところの、例えば特徴ある機械を持っていくなどというケースがもしあったとすれば、なかなか成田ではそこを持っていけなかったものが羽田でスムーズに、羽田で4時間も5時間も待つことなく、もしそういった形で地方に対して、日本から地方の企業が海外に進出するようなことについても我々そういったことができれば手助けができるのではないかと考えていますから、一方的にアジアの富を持ち込むだけではなくて、一方で日本の中の企業の力を海外に進出をさせるという機会にも恵まれるようなことができればいいなと思っております。

以上です。

【竹内委員長】 ほかの会社さん、今のご質問に関しましていかがですか。

【北海道国際航空】 1つだけ。

【竹内委員長】 はい。

【北海道国際航空】 矢ヶ崎先生がおっしゃった、いわゆる観光における季節波動ですが、北海道が一番大きいと理解しています。特に夏は放っておいてもお客さんが来るんですけども、冬はかなり絶対数が減るという中で、弊社が1つ期待しているのは、ご承知のとおり、今後、アジアのインバウンドが増えることが予想されておりますので、そのアジアのお客様の中になかなか北海道に対して憧れも強いという意味で、これを積極的に取り入れれば、ある程度北海道におけるハンディキャップを吸収できるかなと思っております。

もう一つ、非常に地味な努力ですけれども、弊社はボーイング767、中型のジェット機と737、小型のジェット機を運用していますので、中型のジェット機のいわゆるC整備、要するに定期点検ですが、これをできるだけ閑散期、冬場を中心に集中してやることによって、ある程度機材のタイプアップ、タイプダウンで季節変動性を、そういう工夫をさせていただいております。

【竹内委員長】 ありがとうございます。

今の件、ほかはよろしいですか。矢ヶ崎さん、それでよろしゅうございますか。

【矢ヶ崎委員】 はい。ありがとうございます。

【竹内委員長】 どちらが先でしたか。いいですか。じゃあ、丸山さん。

【丸山委員】 まず、竹内先生にお伺いしたいのですが、こういう形でオブザーバーの方々と意見交換というか、情報交換をする機会というのは今後もまた想定できるのでしょうか。仮にこれが最後の機会でしたら、いろいろ聞いておかなければならないことがあると思うんですけれども、まだこれからもそういうチャンスはあるというふうに考えていてよろしいのでしょうか。

【竹内委員長】 これは事務局のほうがよろしいですかね。いかがですか。

【事務局】 次回以降もオブザーバーという形で出てもらう形をとりますので、質問いただくというところは大丈夫でございます。

【竹内委員長】 ああ、そうですか。

【事務局】 はい。それに対するレスポンス、大丈夫です。すみません、8時になりましたので、直ちにつけます。

【丸山委員】 まだ時間、よろしいですか。

【竹内委員長】 はい。8時過ぎていますけれども、まだ議論が続いていますから、少し延長させていただいて、もしもお時間が無理な方は退席して下さって結構です。その場合はまた事務局にご連絡いただければと思いますので、少し延ばさせていただきます。では、どうぞ。

【丸山委員】 折角の機会ですので、かなり乱暴な前提を置いて、皆さんからご意見を伺いたいと思います。航空各社さんとも、この何年かの間はかなり状況が変わってきて、経営もかなり安定をしてきていると思うのですが、一方で競争も国土交通省さんの前回の資料からするとかなり何年か前に比べると激しくなっていると思います。こうした中、今回、25枠という枠をたまたま国内便で配枠するということを前提にして始まっているの

で、他社へ枠を取られたら困るから、何とせもうちに9枠だとか、10枠だとかいうご要望を出されているという見方もできるかと思えます。一方で、他社も要らないのだったらうちも要らないという考え方はできるのでしょうか。

つまり、これ以上競合が起きなければ、その方が望ましいというようなことはないのかということをお伺いしたいということです。私は前回、何で25枠ですかということをご質問させていただいて、たまたま300枠という海外の枠が残り25枠という引き算でもって出てきた数字ですというご説明があったと記憶しております。前回は触れましたが、本当に国内に25枠配枠することが日本の国益にとって正しいかという疑問を実はまだ今でも持っております。国際線300枠ではなくて、もう少し増やした配枠をすることを考えられないかと思えます。先ほど何社かからご説明がありましたけれども、例えば、羽田のネットワークを使うための国内のルートを拡充するというのは、確かに価値のあることではないかと思うのですが、例えば、海外の枠を持っておられない、国内だけをやっておられる新規の航空会社さんだけに少しずつ配枠をして、25枠を海外にもう少し余分に移したらどうかというような問題意識を持っているのです。けれども、そんなことをやることになったときに、それでは絶対困るというご意見が多分おありの方がいるのではないかと思うので、各社さんのご意見をお伺いしたいと思います。

【竹内委員長】 今のお尋ね、いかがですか。

【北海道国際航空】 弊社は国際線をやっておりませんので、国内線だけでございますから、今回の枠の配分でも弊社が全部使うわけではございませんから、残りの枠を例えば国際線に転用するということについて、程度にもよりますけれども、それは直ちに困るということではございません。うちとしては、先ほど説明しましたとおり、北海道ですので十分競争力を確保できる枠をいただきたい。あまり具体的に言えないのですけれども、まだ大手が飛んでいる空港で弊社が飛んでいない空港もございますので、今回、新しい枠をいただければ、そういったネットワークを拡充していきたいと考えている次第です。

【竹内委員長】 はい。

【スカイネットアジア航空】 スカイネットアジアでございますけれども、今の丸山委員のご意見については、正直言って結論を、一気に時計の針を進めるのはどうかという気持ちもある一方で、私もある部分で非常に経営者としてのご意見だと思うので、ある種の合理性はあると思うのですけれども、例えば私どもは、もし例えば大手のエアラインさんと、それから、私どもローカルのエアラインである種の役割分担というのがきちりとして

きるのであれば、むしろ、例えば我々が現在就航している、あるいはこれから我々の就航を期待しているローカルの部分に我々が例えば特化して行って、グローバルなネットワークである国際線、あるいは幹線は大手さんにお任せするという、そういう議論が合理的にできるのであれば、私はそれも1つの選択だと思っています。

我々は、今、8とか6とか言っていますけれども、これは我々が現在就航しているローカルですけれども、高需要、中需要と言われているところから、やはりもう少し我々のようなローカルな地域の気持ちができるエアラインにもっと増やしてほしいという需要、あるいはまだ未就航の地域から出てきてほしいという需要があって、我々も経営者として判断したときに、まだ現在のコストでやれば、何とかギリギリ採算が維持できるのではないかと思っているので、今、そういう数字が出てきているわけであって、多ければ多いほどいいというつもりもありませんし、ただ、ローカルのそういうところまで大手さんから、我々から、さらにLCCから入っていくと、早晚、ある意味で自由競争による新規需要がつくられたり、あるいはコストが下がるという面もありますけれども、なかなかある意味での途中の段階でのいろいろなマーケットの失敗みたいなことも起こり得るので、そこはある種の整理がもつづくのであれば、それは1つの考え得るご提案だと思います。

【竹内委員長】       では。

【スカイマーク】       スカイマークも一言だけ。先ほどから申し上げているとおり、私どもは経営資源を有効に活用して航空ネットワークを広げていくというビジネススタイルでございますので、今の25枠を国内で使うのだったらそれは有効に使いますし、それを国際線に分け与えるというのだったら、ぜひお預かりさせていただきます。それをまた有効に使ってネットワークの発展につなげたいと思っておりますので。

以上です。

【竹内委員長】       では。

【全国空港建設整備促進協議会】       丸山先生のご質問に対して航空会社に聞かれているご質問ではあると思いますが、一応、地方の立場として一言言わせていただきます。

確かに国際線と国内線とどういうふうに分けるかということだと思いますけれども、ギリギリのバランスの中で今のこの3万回、2万回というような数が出てきていると私は認識しております。ちなみに、この配られている資料の参考資料1-2というものの52ページをごらんいただければと思うのですが、ここ10年間でこの羽田空港の発着枠

が非常に国内線でもかなりの数が配られておりますけれども、増便となっているのは、この左のほうに寄せられている空港でありまして、多くの空港は増減なし、あるいは減便といったようなところになっております。今回、この羽田の国内線への発着枠の配分は、恐らく当面考えられ得る中では、最後のチャンスというふうに思っている自治体が非常に多いです。この増減なしといっているところも、それから、増便となっはいるけれども、まだ十分ではないというところも自治体からは、ほんとうに羽田と直接結ばれる便を渴望しているというのが現状でございますので、そのことを一言言いたかったところです。

【竹内委員長】 では。

【スターフライヤー】 時間がないので簡単に結論だけ申し上げさせていただきますと、25枠について、私ども新規航空会社の中でもAIR DOさんとスカイネットさんとは若干経営の体質が違っております。はっきり言えば、私ども資本関係等含めまして完全に独立した会社であるということで、そういう観点からしますと、他社とのいろいろな協力関係とか、そういったことはそう簡単にはできないという中で、やはり独立して枠を増やしてスターフライヤー独自のネットワークを張っていきたいと考えていますので、25枠については、やはり国内線に全部転用していただきたいと考えています。

【竹内委員長】 では、全日空さん。

【全日本空輸】 すみません、時間がないので手短かに。最初の大前提の話になっていきますので、多少、戸惑っているところが実際あります。国内の25、これは大前提ということで今までお話ししてはいたけれども、当然、これをまだ国際という話なのか、考えるのであれば、座席提供の供給量を含めてどういう形で整理するかということについて、国内のほうの整理も合わせてかけていけないといけません。単純な1枠をそれぞれ国内、国際に配分ということではなくて、貴重な羽田の枠を使うのですから、それについては需要に合った供給を維持していくという方策をとった上で、そういう議論をやってしかるべきだと思います。エアラインのほうの立場から言えば、当然、機材も乗員もリソースがそろえば、当然、どこでもやれるという考えはいつも持っております。

【竹内委員長】 ほかはよろしゅうございますか。どうぞ。

【国土交通副大臣】 各先生方、ほとんどご意見が終わったので一言だけ申し上げさせていただきますたいのは、参考資料1-1、お手元にあるかと思っておりますけれども、先ほどから地方ということを私は申し上げておりますが、私は地方に、声のでかいところに張りつける必要はないと思っております。必要なことは地方の努力です。お約束です。きょうの皆

さん方のお話を聞いて少し残念だなと思ったのは、自分たちはこうしたい、ああしたいはあるけれども、じゃあ、皆さん方が張りつけようとしているその空港、相手先の地方自治体とはどんなお話になっているのか。きょうは航空産業ですから、エアラインの産業として自分たちがどう企業として成り立っていくか、よりよくしていくために、その中には地方路線があるから、それにどうするのかということ。

この視点というのは大事ですけれども、私はこの1-1の中で左の下に書いてある観光をはじめとするスロットオークション、何もオークションにかけてお金をもうけるという話ではありません。必要なことは地方の提案、98の空港があつて、羽田に入りたいと思うならば、その空港がエアラインと組んで、自分のところへ来てもらったらこういうことになって、人は必ず張りつける。そのことによって観光だけではありません。産業がどれだけ来るのか、地域の雇用がどれだけ増えるのか。私は羽田というものは、この25枠というのは、そういう視点がなければならない。だから、私は最初、冒頭でお話し申し上げたのは、地方というのは何も地方につけるためにこの会があるのではなくして、その結果として飛行機がやってきた、羽田と直結することによって、観光だけではありません。さまざまなものの産業ができて雇用ができる。

ですから、きょう、空港整備の促進協議会の方が飛行機会社にこういうことを望むって、じゃあ、自分たちはどんな努力をするのか。地方自治体としてどんな努力をエアラインと、その自分たちが立地をする飛行場とをどう結びつけて有機的にするのかという、そういう視点というのはぜひとも先生方にどこか持っていただきたいなと。先ほど丸山さんがこの参考人は最後ではないかと言いますけれども、ひょっとしたら私のほうが最後でございまして、ですから、私が今回、この1-1という資料の作成を命じて皆さん方にお示しをした思いだけは、最後、知っておいていただきたい。

ただ単に市場メカニズムがいいと思いません。また、観光だけではありません。産業というものをどう張りつけていくのか。それが結果として復旧・復興になり、国民の財産の羽田というものを日本全国に生かすことができる。その貴重な25便のあり方というものを初めてそういう視点で持っていただければなという思いをお願いをさせていただいた次第でございまして、少し力が入りましたけれども、ご理解を賜ればと思っております。

【竹内委員長】      ありがとうございます。そういう論点の提起と申しますか、改めてと申すことで、それは了解しておきたいと思っております。

坂本委員、最後、お願いいたします。

【坂本委員】 地方のネットワークの話と新規の話ですけれども、もう論点が出尽くしていますけれども、地方の話は、今、副大臣も力説されたけれども、まあ、最後だから今の時点であまり言わないほうがいいと思うんだけれども、要するにここの、さっき10万人か、40万人かという話がありましたよね。プレゼンですから、各社の得意分野を強調なさるのは当然。したがって、地方のネットワークはどの会社がどれだけ維持しているのかというのがよくわからないんですね。路線数と便数、国交省の資料にも路便は各社ごとにありますけれども、搭乗率というか利用率を見ますとかなり低いものも見受けられると思います。

吉田さんの意見に近いのだけれども、要するに増便がないというのが、便をつけても乗る人がいないというところが、厳しい現実があると思うんですよね。ですから、政治的には地方のネットワーク維持というのは非常に見目麗しいのだけれども、現実を見なければいけないと僕は思います。それを見るためには、国交省のほうにまとめていただくことになるのかわかりませんが、今、各社のプレゼンがありましたけれども、そういったところを平準化したといいますか、土台をそろえた形のを何か、参考になるようなものをお出し願えればなというふうには、1つこれは要望であります。

もう一つは新規の話です。これも前回のスロット懇以降かなり年数もたっておりまして、各社いろいろな経営に取り組んでおられますよね。新興各社も。前回は新規にドットとって、それを4社でパッと分けて、これも同じ便数ですよね。同じ枠ですね。ですから、今のお話でも12機という定義を動かさないのであれば、これはもう卒業に近づいていると言わざるを得ないと思います。そういう会社が多いですよね。ですから、それに対してやはり優遇配分するかというのは1つ議論になっていますけれども、それはその機材の定義ということに照らし合わせると考えなければならないのではないかと私は思います。

さらに言えば、今までの優遇配分というのは、4社全体に平等に渡るようなもの、非常に機械的なものということになっていると思います。そうではなくて、もう少し優遇という言葉を使うかどうかわかりませんが、一定の配慮をしながら、その中で、新興の中でも枠の濃淡がつくとか、そういったやり方もあろうかと思しますので、そこは柔軟に考えておけばいいと思います。

先生、1点、質問いいですか。

【竹内委員長】 はい。

【坂本委員】 1点質問があります。それは今回、評価基準の見直しに関して各社いろいろ要望を出されているところがありますので、それで1回確認をしたいのですけれども、その見直しをするときに、今はほぼ固定といいますか、新しいスロットが出るまではないわけです。したがって、皆さん非常に懸命になられるということなのですから、前回、少し申し上げただけでも、スロットの回収をして、もちろん何十枠も回収はできないと思いますけれども、弾力的な回収をして、それでそのエアラインに割り当てるとか、そういうものがもしあった場合、スロットの扱いというのは各社いろいろな機材ですとか、先ほど話がありましたけれども、乗員ですとか、そういうものがあるから、大きく変更されると非常に困るという事情もあろうかなと思うのですけれども、そういう回収、再配分のようなものが出てきたときには、どれくらい対応ができるのかといいますか、そういうことが実際エアラインとしても対応できるのかどうか。それをお聞かせください。

【竹内委員長】 1点のご要望でしたから、それは事務局のほうということで、最後の1点、回収ということに関するさまざまな問題があるかどうかという点につきましては、ご質問ですのでいかがでしょうか。特にご意見はございませんか。

【全日本空輸】 以前、大手2社を合わせて40便分の回収があり、結果として20便がそれぞれ再配分されたことがありました。実際的にどこまで事業継続できるかということには、少しシミュレーションの時間をいただければとは思っております。ただ、ある程度時間枠も含めてそういう形での回収、再配分という形のスキームをつくっていただければ、当然、それに向かって各社とも努力できると思いますので、まさに1回こっきりですべてのものを回収して配分します、使いなさいということよりも、リソースを含めて準備できる、対応時間をいただければ、これは、さっきの国内、国際の話もそうなんですけれども、私は対応は可能だと思っておりますので、少しそこについてはシミュレーションしたいと思います。

【竹内委員長】 ほかはよろしゅうございますか。JALさん、はい。

【日本航空】 回収、再配分という話につきまして、十分あり得る話だと思います。ただ、今回となるとちょっと厳しい部分は確かに正直ございます。というのは、当然のことながら、1つの枠をこぐためには、我々、飛行機を使って、何百億という飛行機を使って、それから、長期にわたってパイロットを養成してきたというような経緯もございますので、すぐさまというのはなかなか厳しゅうございますが、先ほど全日空さんがおっしゃいましたように、長期的に、かつその中でちゃんと評価をして回収されるだけではなくて、配分

もしていただけるという何か努力目標があって、それに従って努力した会社に回収、再配分があるというのであれば、それはそれなりに我々もモチベーションが働くという観点からはいいのではないかなとは思いますが。

【廻委員】 先ほど柳川先生から今後のプランというものを評価の1つの項目に入れたらどうかという話があって、私もそれは1回考えたんですけども、どうやって担保されるかということは、公約というわけではないんですけども、言うことは何でも言っても、後でそれをどうやって担保されるかということがよくわからなかったのですが、今のような再配分というものが、たまたま今後にあるのだとすれば、ある程度の担保はできるのかなと今1つ思ったということと、もう一つ、先ほどスカイネットの高橋社長がおっしゃった大手の企業と中小のエアラインとのすみ分けができたというお話を少しおっしゃっていたのですが、私はこれだけは絶対反対です。45、47体制に戻るような、そうやったすみ分けというものは絶対やるべきではないと私は思っています。

【竹内委員長】 ご意見の表明ということでした。ほかにもあろうかと思いますが、そろそろ時間が、できるだけ早くと思いながらも結果的には時間がこうなってしまいましたけれども、いろいろご意見、ありがとうございます。先ほど丸山委員からもお話がありましたけれども、まだまだオブザーバーとしては各社さん出ていらっしゃるから、必要に応じてまた何かありましたら、その場でご質問等があればと思います。きょうは時間ですから、以上とさせていただきます。本日出た意見につきましては、事務局のほうで整理をいただくということで、今後の論点整理、資料作成に反映していただきたいと思えます。

では、これにて本日の議事を終了といたしますので、進行は事務局のほうにお返しいたします。

【事務局】 委員の皆様におかれましては、活発なご議論をいただきありがとうございます。また、オブザーバーの皆様におかれましては、ご対応、大変ありがとうございます。本日、皆様からいただきましたご意見につきましては、今後の論点整理等の資料の中に反映をしたいと考えております。

ただ、きょうは相当時間が短かったと思っております。十分にご意見をいただけなかった部分があるかと思えます。ぜひ事務局までお知らせいただければ、我々のほうからもお問い合わせをするような形をとりたいと思えます。また、委員各位からいろいろご質問があったと思えます。オブザーバーの皆様におかれても、十分回答できなかった部分があ

るのではないかなと思っております。この点につきましても、事務局のほうにお知らせいただければと思っております。そういったものをもとに今後の資料を事務局としてたたき台を作成させていただきたいと考えております。

それで、次回につきましては、事前に委員の皆様方にご日程を確認しております。花岡先生、今、調整中と伺っておりますが、次回の第3回目につきましては10月1日、月曜日の夕刻18時から20時ということで開催をさせていただきたいと思っております。その場におきましては、前回、今回、いろいろと意見をいただきましたところをご意見を整理させていただいて、さらにその意見を深めていただくというような場にしていただきたいと思いますので、何とぞよろしくお願いいたします。また、本日の議事概要、それから、議事録につきましては、委員の皆様のご了解を得ました後に、後日、ホームページに掲載をしたいと考えております。

それでは、以上をもちまして本日の小委員会は終了させていただきます。長時間にわたりますて、どうもありがとうございました。

— 了 —