

第5回交通政策審議会 航空分科会 基本政策部会

平成25年3月12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5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を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。

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。また、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、どうぞ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。議事次第、委員名簿、配席図、資料1：成田国際空港株式会社提供資料、資料2：新関西国際空港株式会社提供資料、資料3：中部国際空港株式会社提供資料、資料4：宮城県提供資料、資料5：加藤委員提供資料、資料6：花岡委員提供資料、参考資料1「基本政策部会 ヒアリングの進め方について」、参考資料2「地方公共団体へのアンケート結果（概要）」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ください。

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。

それでは本日は、第2回の部会において、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 ヒアリングの進め方について」に挙げた論点に従って、第3回、第4回に続き、3度目の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思います。家田部会長、どうぞよろしく申し上げます。

【家田部会長】 皆さん、おはようございます。今日は早くからお集まりいただきまして、ありがとうございます。

今日は特に成田国際空港、それから新関西国際空港、中部国際空港並びに宮城県の方々がお出でいただきまして、どうもありがとうございます。

早速議事を始めさせていただきたいと思います。

事務局からお話がいつているところではあると思いますけれども、この基本政策部会は、ここまで国土交通省がとってきた航空に関する政策、空港に関する政策、こういったあたりについて、まずここまでやってきたことをレビューして、どのような成果になっているのだろうか、あるいはこれからどんな展開が望まれるのだろうかというあたりをまず整理するところを第一の目標にしているところでございます。そして、それを踏まえて、これから先の方向性というようなものを定めていこうという趣旨でございます。そういう意味で、今日は4つの部署からお客様にお出でいただいて、お話を承る。並びに私どもの委員のメンバーからも意見の開陳がある。こういう場でございます。どうぞよろしく願いいたします。

それで、本日の進め方ですけれども、まず、空港関係の会社から夏目さん、安藤さん、川上さんの順でお話を賜る。それぞれ10分ずつを予定してございます。どうかひとつご協力のほどをよろしくお願いいたします。多分10分じゃ語り切れないがところ多いと思うんですが、なるべく質疑の時間をたくさんとって、その場の質疑の中で詳しくまたご説明いただくというような方針でお願いしたいと思います。これが前半でございます。

その後は、今度は宮城県の遠藤さんからお話を賜って、当初予定では、この後、委員のプレゼンというように考えていたんですが、その先の地方公共団体からのアンケート結果の報告というのが宮城県のお話とも密接に関連するところがございますので、宮城県さんのお話の後、ただちにアンケート結果の報告もやってしまい、それから、加えて、加藤委員と花岡委員の順でそれぞれ10分ずつお話を賜るというふうにします。

その後、質疑ということでございます。質疑はそれぞれ前半の部と後半の部で30分か

ら40分くらいを予定してございますが、なるべく皆様のご協力を賜って、円滑に進めさせていただきたいと思っております。

それでは進めさせていただいてよろしいでしょうか。

それではまず、成田国際空港株式会社の夏目社長からお願いしたいと存じます。

【成田国際空港（株）（夏目様）】 おはようございます。夏目でございます。どうぞよろしく申し上げます。

大変限られた時間なので、今後の戦略を中心にポイントをかいつまんで説明させていただきます。それでは、座らせていただきます。

まず、1枚目めくっていただきたいと思います。会社の概要を簡単にまとめたものでございます。左側にありますように、当社、2004年、9年前に従来の公団運営から100%の特殊会社という形に改組しております。

右側に主な事業内容、4つの柱でございます。民営化以後、このリテール事業、空港内の免税売店だとか小売・飲食業を中心に非航空収入の増に大変力を入れてまいりました。ちなみに非航空収入が民営化当時の2004年度に対しまして、本年度2012年度の見込みでは、約1.5倍という形に伸びております。民営化当時、航空と非航空収入の割合が66対34、3分の1ぐらいが非航空収入であったものが、今年度の見込みでは、53対47と半々を目指しております。今、47%まで非航空収入が伸びておるという状況でございます。

次のページが運用実績推移、お客様のご利用状況でございます。最近5年間、赤の実線が本年度2012年度でございます。左側が国際線の発着回数と航空旅客数。上にまとめてありますが、震災等の影響から発着回数は、ほぼ回復しております。国際線の旅客数についても、外国のお客様が減少したものの回復傾向。日本人はほぼ回復しておるということで、昨年、累計の旅客数が8億人を超えたということでございます。

右側が国内線の発着回数と旅客数でございますが、この下の旅客数に顕著にあらわれておりますように、LCC2社、7月、8月に就航を開始しまして、大幅に国内線の旅客数が伸びておるということでございます。

最近の懸念事項としては、中国線が尖閣問題等で9月から出国旅客数が減少しております。11月は対前年66%まで減少している。1月も74%、2月83%という形で影響が長期化していることが心配事項でございます。

次のページが成田国際空港のネットワークでございます。上段にありますように、成田

国際空港、アジアと北米をつなぐ結節点に位置しておりまして、世界35カ国3地域、99都市と結ばれているネットワークが強みということでございまして、しかも、後ほど出てまいります、バランスのとれた豊富なネットワークということでございます。さらに3大アライアンスが成田空港を東アジアの拠点空港と位置づけておりまして、ネットワークを展開しているということでございまして、3大アライアンスがバランスよく就航しているということが特徴であり、強みであると考えております。

そのバランスのよさが次のページでございます。アジアの主要空港の路線ネットワークと比較したものでございまして、真ん中が成田空港でございます。韓国7%、中国本土12%ということで、アジア路線が44%ということになっておりまして、北米のオレンジ色が17%、黄色のヨーロッパが9%という形で、各方面に大変バランスがいい。左上にありますソウルの仁川空港は、日本19%、中国本土25%、アジア路線が76%、ヨーロッパが6%、北米が8%。右側のシンガポールのチャンギ空港にいたりましては、アジア路線が85%ということで、北米路線はほとんどないという状況でございます。非常に各方面にバランスがとれているということでございます。

次に中期経営計画。これまでの会社の経営戦略を簡単にまとめたものでございます。真ん中のピンクが現在進行形の現在の中期経営計画でございます。下段にあります2012年度末、空港容量27万回化に向けまして、左側にありますような空港機能の充実、利便性の向上等の3つの重点施策を推進してまいりました。経営目標としては、営業利益350億。以下ここにありますような目標でございまして、現時点、大体目標は達成しているということでございます。営業利益も、震災がございましたが340億程度は確保できるのではないかと考えておりますし、長期債務は、1年前倒しで達成しているという状況でございます。

現在は、新中期経営計画をつくっているということで、6ページ目、次のページをご覧くださいと思います。今日のメインの今後の経営戦略でございます。オープンスカイを迎えて、成田空港の戦略の基本を簡単にまとめたものでございます。

左側に航空業界の状況。需要が伸びる、LCCが台頭、航空会社の競争激化。皆様のご案内のとおりでございます。そうした中で成田空港を取り巻く環境でございますが、オープンスカイの進展。この3月末に空港容量27万回に伴いまして、成田もいよいよオープンスカイが適用になるということでございますし、来春、羽田が再々国際化して、昼間の時間帯の発着枠が拡大する。アジアの主要空港が著しく成長してくるということで、一言

でまとめてありますが、成田空港を取り巻く空港間競争がさらに激化しているということで、競争力の強化、そして何よりも航空会社そしてお客様から選ばれる空港になるということが我々の最大の経営課題だと考えております。

選ばれる空港になるために3つの柱、使い勝手のよい空港づくり、空港コストの低減、お客様に対する利便性・快適性の向上ということで、使い勝手のよい空港づくりはまず空港容量の拡大、LCC専用ターミナルの整備等、カーフェューの弾力的運用。カーフェューとは離発着の運用時間の制限でございまして、成田は内陸空港でありますので、騒音問題の関係で、開港以来、地元と大変重い約束をしているところではあります。このカーフェューについて弾力的運用を目指したいということでもあります。

空港コストの低減は以下のとおりで、一番下にありますようにネットワークをさらに拡充していき、東アジアの国際拠点空港として揺るぎない地位を確立していきたいと考えております。

次のページが使い勝手のよい空港づくりの基本であります空港容量拡大の推移、そしてLCCの受け入れについてでございます。現在が上の真ん中辺にありますように、2012年度末、駐機場が増設、新誘導路が3月7日に計画どおり完了しまして、この年度末に27万回になる。そして、右にありますように、オープンスカイが実現し、最速で2014年度まで30万回対応の施設整備が可能ということで、2014年度に最速で30万回対応にするということでございます。

LCCの受け入れについて、左下でございますように、成田空港、LCCモデルに合致するような場所にとということで専用ターミナルをつくる。すなわち、滑走路との距離だとか、あるいは専用スポットの関係だとかということで、現在、貨物ビルで使っているところを半分取り壊して、限られたスペースに専用ターミナルをつくるということで、とにかく低廉で機能的な専用ターミナルを2014年度中の完成を目指して、今、整備に入っているという状況でございます。

次に、成田空港の先ほど申しましたカーフェューについてでございますが、使い勝手のよい空港に向けて、航空会社から非常に強い要望がある点でございます。現状は22時台も制限がかかっておりまして、A・B両滑走路それぞれ10便までという形になっております。23時から朝の6時まで原則として離発着禁止。やむを得ない場合というのは、成田空港において、こういうことがあったときには例外的に認めるということで、原則禁止で厳格に運用しております。

それを右側にありますように、ブルーのところを弾力的に運用できないかということで、やむを得ない事情、航空会社の努力ではカバーできない、特に出発空港。今度は出発空港での悪天候などによって遅延だとか玉つきでおくれた場合は、弾力的な運用を認めるということで、現在、国とともに地元理解を得るべく説明中で、このオープンスカイ、3月末に合わせたいということで、鋭意努力している途中でございます。

次のページが使い勝手のよい空港づくりのLCCの状況でございますが、成田空港、左側にありますように、現在、2013年2月5日現在、6社10路線が就航しております。2008年12月、ジェットスターが皮切りでございまして、4番、5番が先ほど申しました本邦のLCC2社が就航開始した。右側が発着回数の推移でございまして、現時点では、国際線・国内線合わせまして、9%弱のLCCの割合、実績ベースでございます。

次のページが使い勝手のよい空港づくり、多様な航空ニーズに応えるためのビジネスジェットを受け入れと専用施設でございます。昨年3月31日にビジネスジェット専用施設を供用開始しております。月平均、まだ10回から20回程度のご利用ということでございます。昨年10月、IMFの世界総会があったときは、月52回、ご利用いただきました。この2月が25回ということで、まだまだ利用状況が芳しくないということで、PRの必要性を感じているところでございます。

次のページが選ばれる空港になるための空港コストの低減に向けた取り組みでございまして、国際線の空港使用料金の見直し、着陸料の改定でございます。目的は、来るべきオープンスカイを控え、ネットワークを拡大し競争力を強化するためということで、また低騒音機の導入を今まで以上に促進するというので、そういう目的で平均5.5%引き下げるといふことでありますし、また手荷物取扱施設の使用料の区分見直し、機材の多様化に合わせる区分見直しと料金引き下げをこの4月に実施する予定でございます。さらにこの4月には、国際線の着陸料の増量割引を実施することにいたしております。目的は今、述べたのと同じでございます。着陸重量が前年同期比で増加した場合、増加重量に対して50%割り引くということで、オープンスカイを迎え、新規会社に参入していただきたい、あるいは新規路線増便を促進していきたいということで増量割引制度を導入することにいたしております。

最後でございますが、お客様、利用者に対する利便性・快適性の向上、成田の一つの大きな課題であります。入場ゲートについて非常に厳しい身分証明書等の提示だとかトランクの点検等を行っておりますが、それをノンストップで入場していただけないかというこ

とで、実証実験をこの3月18日から実施することにいたしております。警備ご当局と協議の上、安全の確保と利便性・快適性の向上の両立に向けた高度な警備システムを導入していくということで、実証実験を予定しているところでございます。

以上でございますが、今月末に迫ったオープンスカイの進展、内外のLCCの台頭などを我々としては大きなチャンスと捉えまして、使い勝手のよい空港になるよう機能強化、施設整備を着実に進めるとともに、空港使用料の見直しなどによって空港コストの低減、そしてお客様の利便性・快適性の向上に取り組み、選ばれる空港を目指して、グループ一丸となって取り組んでいく考えでございます。

以上でございます。

【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、新関空会社の安藤社長からお願いしたいと存じます。

【新関西国際空港（株）（安藤様）】 新関西国際空港の安藤でございます。どうぞよろしく願いいたします。座らせていただきます。

レジュメに沿ってご説明させていただきたいと思いますが、最初の1ページですけれども、まず新関空会社というのは、昨年の4月1日に新しく会社がスタートいたしまして、7月1日に国管理空港である伊丹と統合いたしまして、今、関空と伊丹の2つの空港を運営しているというスタンスであります。

背景となります現状認識でありますけれども、そこにありますようにアジア・太平洋地域というのが今後、世界最大の航空市場になる。これはGDPとリンクするわけですが、最大のマーケットになりますということで、こういったまさに空港・航空産業というのは、成長産業であるということです。そのためにもアジアの成長を取り込むためのまさに窓口になるわけなので、非常に重要な産業であると認識しております。

一方で、航空業界の動向ですが、やはりオープンスカイの進展とかLCCの台頭等々、あるいは業界の再編、大変な激烈な競争をしている中にありまして、航空業界のビジネスモデルも大きく変革をしてきているという状況であります。

それに合わせて、我々、空港間競争もまさに都市間競争として激化していきまして、特にアジアの新興国においては、国家戦略として空港の整備・拡張を行っているということであります。いろいろお話を聞かましても、常にオーバーキャパシティーの状況にして、空港が国の成長の阻害要因になってはいけないといった考え方から新興国としてはどんどん拡大はしている。我々のこういう先進国のモデルとは違うと思っておりますけれども、そういっ

た形で行っているということです。

そういう意味では、我々も航空業界のビジネスモデルが大きく変革している中であって、空港業界においても航空会社の競争力強化を念頭に置いたビジネスモデルの変革が必要であると認識しています。下に絵が書いてありますが、空港と航空会社というのは、極めて重要なパートナーであるという認識で、両者がまさに一体となって航空需要の拡大を図っていこうという戦略をとる必要があると認識しています。

2ページに新関空会社の経営戦略として、昨年の7月に発表いたしましたものを書いておりますが、目指す空港像といたしましては、アジアのリーディングエアポートを目指そうということで、その基本コンセプトは、「空を変える。日本が変わる。」ということで、空港のビジネスモデルの変革をいたしましようということでもあります。

3つのキーワードといたしましては、カスタマーズアイ、シナジー、クリエイティブ。クリエイティブは先進的取り組みですが、カスタマーズアイの概念の中には、先ほどちょっと申しましたが、エアラインとか、あるいは商業ビルのテナントの方々がカスタマーズだという認識をしっかり持つ必要がある。利用されるお客様は当然なんですが、やはりエアラインも重要なカスタマーズであるということを強調しております。

3ページ目でございますけれども、今後の具体的なステップといたしまして、現在、補給金をいただいているわけですが、ステップ1といたしまして、補給金によらない自立した経営を目指す。それは事業価値の極大化を図っていきます。そしてステップ3ですが、完全民間運営化ということで、運営会社をコンセッションという形で民間にバトンタッチをするという大きな3つのプログラムを今、進めているところであります。2014年度の3カ年計画ですが、2014年度の成長目標といたしまして、そこに書いてありますが、大体现在の2割から3割増の水準ということで、かなりアグレッシブな計画を立てているということでもあります。

4ページ目でございますけれども、戦略的成長プログラムといたしまして、中期経営計画ということで、新関空モデルを打ち立てましようということでもあります。そこで申し上げましたように、日本初の試みといたしましては、土地保有と運営の分離。今回、関空会社のほうは土地保有と運営会社を分離した形になっています。それと民間主導を徹底するという形になっています。それと今回、伊丹と関空ということで、複数空港の運営にトライしている。それと伊丹については、もともと国管理空港でございましたので、商業ビルが地元自治体と民間が持っている形ですが、これを本年中に100%子会社化いたします。

そういう意味では、商業ビルと航空系が一体運営されるという形になります。

それで、先ほど申し上げましたコンセッションを目指していくということでありまして、そこでいろいろ下に新しい取り組みとして、こういった項目が書いてあるということです。カスタマーズアイ、それとそのベースとなります料金戦略。とにかくこれは高い、高いと言われている料金を下げましょうという考え方です。

2つのツインエンジンといたしましては、LCCターミナルとフェデックスの貨物ハブ。これをツインエンジンでスタートしようとしております。それと基本的な考えとしては、ローコストオペレーションにやっぱり徹するということがポイントだと考えています。加えて環境先進空港を目指しましょう。それと国際事業展開。これをどんどん図っていこうというのが大きな柱であります。

5ページ目に戦略的成長プログラムの5つの成長戦略プログラムと11のプロジェクトということで、これが今、同時並行的に走っております。この中で一番やはりベースとなりますのが右上にあります料金戦略ということですが、国際線の着陸料を11年振りに5%引き下げました。そのほか増量割引として、これは3年間の増量割引を行う。あるいは深夜早朝の着陸料を大幅に下げる等々試みています。

6ページ目がその中心になっているツインエンジンの1つのLCCターミナルですが、これは昨年10月28日にまさにこういったLCCビジネスモデルにマッチしたローコストターミナルというものをつくりまして、左下に書いていますが、いろいろPSFC等々も大体5割から6割ぐらいの水準にすることによりまして、LCCビジネスが成立するようにエアラインと空港がタイアップして、このビジネスの拡大に取り組んでいるということでもあります。

7ページ目が貨物ハブということで、これは今年の1月17日に貨物上屋の整備の着工が始まりまして、フェデックスが北太平洋地区のハブにするということでもあります。アジアから荷物を集めまして、関空を経由して、アメリカ及びヨーロッパに運ぶ。その逆もありますけれども、現在フェデックスが38便就航しているのですが、来年以降は大幅に増加していくという形になります。

8ページ目が、先ほどちょっと申しましたが、料金戦略ということで、現在、従来はAというところでありましてけれども、増量割引等々を適用いたしますとCの水準まで持っていくことによって、ネットワークの拡大を図っていこうという考え方でもあります。

9ページ目は、関空は遠い、遠いとよく言われていますので、アクセスの改善というこ

とでありまして、都心部から大体1,000円で行けるような形で今、取り組んでいるところであります。

10ページが、LCCがどんどん成長していますので、やはり早朝・深夜便のアクセス。これをしっかりカバーしなきゃいけないということで、ほぼこの夏ダイヤをカバーする形で早朝・深夜便の増便を図っております。

11ページが伊丹空港の運用見直しということで、従来、プロペラ枠の問題がありましたけれども、低騒音化が進んでいるということで、ジェット機でも飛んでもいいんじゃないですかということで、この夏ダイヤから来年25便、再来年20便という形で伊丹の運用の拡大が図られつつあるというところであります。

12ページが、これもLCCでありますけれども、今、関空については、日本では最大のLCC拠点になっています。実際アジアのLCCも飛んでくるということであります。ジェットスターの拠点化も行われるということでありますので、第3ターミナルというLCCの専用ターミナルについて、第2に続きまして、整備を検討しているところでございます。

13ページは環境先進空港ということで、これは今回、関西イノベーション国際戦略総合特区に指定されまして、そこに下にありますような太陽光、風力、水素燃料電池です。水素が基本的に一番ベースなんですけど、そういった形で環境先進空港に変えていくという取り組みがスタートしたところであります。

それで最後になりますけど、14ページ、コンセッションの推進について、少しこちらのほうから付言させていただきたいと思っております。現在、伊丹につきましては、ターミナルビルと空港が別経営資産になっていますので、これをM&Aすることで100%化することです。個別空港の上下一体経営は極めて大事であると考えています。また、民営化をしていくこと、あるいは複数空港の運営ということもとても大事な話ではないかと思っております。国家財政がなかなか余裕のない中、キャッシュフローが見込まれるこういったインフラについては、やはりそこに民間資金をしっかりと導入していくという観点も極めて大事なポイントだと認識しています。また、国民の1,400兆と言われる金融資産をそういったリスクマネーに還流させていくということもとても大事な意味があるのではないかと思っております。

今回、関空と伊丹を統合いたしまして、従来はコンペティターという関係だったんですが、やはり我々の目線としては、関西全体の航空需要を拡大するためには、関空、伊丹が

どういう位置づけにあったらいいかという、そういった考え方に変わってきております。そういう意味では神戸についても将来的にはやはり3空港が一体で運営していくことが望ましいと私自身は考えています。

今後の課題といたしましては、今回、コンセッションに向けまして、我が国ではまさにこれだけの大きなコンセッションは初めてでありますので、リスク分担の問題ということで国と民間とのグローバルスタンダードにのっとったリスク分担というのを考えていかないといけないということでもあります。それと現在、検討していただいています官民インフラファンドにつきましても、民間資金を呼び込むためにとても大事なものだと考えますので、ぜひこういった話は進めていただきたいと考えます。

15ページでございますけれども、今後のさらなる展開といたしましては、海外空港経営への参画ということでありまして、航空インフラの国際展開への取り組みというものを官民挙げてやはり取り組んでいく必要があるのではないか。ほかの海外のエアポートを見ているにしても、もうほんとうにアフリカも含めて、南米も含めまして、複数のこういったコンセッションに参画しています。そういう意味では日本からのODA資金がかなり出ているわけでありますから、建物を建てて終わりというわけではなくて、その後の空港運営に対しても官民挙げて参画していくということを検討していく必要があるのではないかと考えています。

さらに最後ですが、陸海空の交通インフラの連携ということでありまして、我々としたしましても、シー・アンド・エア・アンド・トラックといった観点で議論をしないといけないということでありまして、関西で言えば、国際コンテナ戦略港湾というのが認められましたので、阪神港との連携といったことも進めていくことが必要ではないか。そういう意味では広域交通、物流基盤のオーソリティーの一元化ということも、今後大きな検討課題になっていくのではないかと考えています。

私からのご説明は以上でございます。

【家田部会長】 安藤さん、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、中部国際空港の川上社長からお願いいたします。

【中部国際空港（株）（川上様）】 中部国際空港の川上でございます。私どもの空港のセントレアの現況と取り組みについて、ご報告させていただきます。

会社の概況でございますけれども、1998年に会社が設立されまして、右のパイチャートにありますように、民間が50%を出資しております。株主が1,000名を超える形

で、これは民間の創意と活力を空港経営に生かそうという趣旨で、こういう構成になっております。実際に開港したのは2005年2月でございまして、ちょうどこの2月で満8周年を迎えたというまだ若い空港でございます。

次のページでございしますが、私どものネットワークでございまして。国際線については、26都市273便でございしますが、そこに内訳が書いてございまして、中国、台湾、韓国でネットワークの3分の2を占めるということで、東アジアがセントレアのコアマーケットという形になっております。

空港としてネットワークを充実していく上で、1つは成長を続ける東南アジア、まだまだインドネシアやマレーシア等の空白路線、それから既に路線があっても供給量が足りない、常に満席の状態というところがございますので、東南アジアへの供給量を増やしていきたい。それから国際長距離路線でございまして、何でもかんでもというわけではなくて、かつて就航していたアメリカの西海岸、オセアニア、それから花形のパリ路線、この辺を復便ということで航空会社に働きかけをしているところでございます。

4ページ目でございしますが、国際線・国内線の旅客数と貨物量でございまして、棒グラフは便数でございまして。折れ線グラフが旅客数ということで、セントレアは、愛知万博あるいは地元の経済が自動車産業を中心にして活況を呈している時期にスタートをいたしまして、大変高い発射台から出ました。2008年後半のリーマンショック以降、ご覧のとおり便数、旅客数とも大きな落ち込みを示したわけでございますけれども、その後、徐々にいろんな努力を積み重ねて回復してまいりまして、今年の国際線が450万人、国内線が465万人というところでございます。ただ、実際には開港二、三年は国際線・国内線合わせて1,200万人の旅客があったわけですが、最近、リーマンショック以降は900万人前後というところでございます。まずは1,000万人の旅客回復というのが大きな目標でございます。後ほど述べますが、LCCの就航に期待するところが大きくあります。

それから貨物でございしますが、これもなかなか景気を反映している。それから基本的な輸送の構造、フォワーダーの各社が成田あるいは関空にファシリティを構えている、物流のルートもできているということで、なかなか中部で発生した荷物を中部から出すということがこれは開港当時からかなわないということで、それによって供給がついていかないという負のスパイラルに陥ったというのが貨物の実情でございまして。現在、有力なフレーター会社について、最終詰めをしているところでございまして、国際の長距離便のフレーターを私どもの空港から飛ばしていただくということで、何とかこの負のスパイラルを

断ち切りたいということで努力しているところでございます。

5 ページ目の決算でございますが、ご覧のように 2009 年 3 月期、2010 年と赤字が 2 期続きまして、11 年以降、何とか 3 期連続の赤字は避けたいということで、全グループ挙げて努力してまいりまして、おかげさまで今期も含めて 3 期連続の黒字が達成できそうであります。今期は何とか増収増益で最終利益も 2 桁に乗せたいということで頑張っているところでございます。

売り上げを見ていただきますと、2008 年 3 月期から 2011 年に約 100 億の売り上げ減があったわけでございますけれども、この間、償却の減少はもちろんでございますが、固定費の減あるいは非航空系収入の確保ということで、何とか黒字体質に転換を図っているところでございます。

次に私ども空港の取り組みでございますけれども、中期経営戦略というのを 2010 年度から 14 年度の 5 カ年にわたって策定いたしました。これを毎年毎年ローリングしながら、具体的な実施策を決めていくという形で回しております。ここにありますように、空港運営の基本であります安全・安心というのをベースにしながら、4 つの軸で戦略を立てておりまして、魅力ある空港、競争力ある空港、先進的な空港、そして健全で活力ある空港ということで取り組んでいるところでございます。

次のページでございますが、具体的な取り組みを幾つかご紹介したいと思います。最初にエアポートセールスで、これはどの地域でもやっておられることですが、特に自治体、それから経済界等のバックアップも得ながら、エアポートセールスを積極的に展開しているところでございます。自社単独分も含めて、大体月に 2 社ぐらいはエアラインに接触しております。

その下にありますのがインバウンド旅客への対応強化ということで、これほどこのエアラインに行きましても、その地域の需要の規模とそれからアウトバウンド・インバウンドのバランスというのが求められるわけでございます。残念ながら、中部地区というくくりでは、海外では全く通用しないということがございまして、ここにあります右下に龍の絵が書いてございますが、これは能登半島を龍の頭に見立てて、しっぽが三重県までカバーする、中部 9 県のエリアをカバーするプロジェクトでございます。従来の点の PR からエリアとして中部全体を売っていこうということで、去年、取り組みがスタートしております。左下にありますように、中部経済連合会の三田会長が会長を務めておられまして、このプロジェクトに参画するメンバーも自治体、観光業界、運輸業界、航空会社等々を含め

て約400社という、かつてこの地域では例のない規模と厚みと広がりを持ったプロジェクトでございます。

その次のページですが、空港としても、この昇龍道プロジェクトというのは大変重要だという認識をしております、いろんな取り組みをしております。ソフトの面、ハードの面でこの昇龍道を特に外国人観光客に浸透していくということで取り組みを進めているところでございます。

それから10ページ目、LCCでございますけれども、エアアジア・ジャパンが第2拠点としてこの3月末から、ジェットスター・ジャパンが就航先として3月末からそれぞれセントレアから就航することになります。私どもは、国内線からスタートしていますので、国内需要の活性化というのが1つと、それから、先ほど来申し上げております昇龍道プロジェクトを、これは主として中華圏を対象としております。LCCの場合に4時間圏内で飛ばせるところということで、この昇龍道のエリアが対象に入ってくるということで、かなり強い味方になるのではないかと考えております。

加えて、空白の路線でございますけれども、それぞれエアアジアグループ、ジェットスターグループがございまして、こういうところへもアプローチしながら空白路線を埋めていくという、いろんな意味でこのLCCの活用というのが私ども空港のポイントになってくるという認識でございます。

それから11ページ目でございますが、これは貨物の点でございます、中部地区は自動車に次ぐ次世代産業として航空宇宙産業、既に特区にも認定されています。ボーイング787、残念ながら、今、不幸な状況でございますけれども、ここの輸送拠点として名古屋地区で生産される機体構造部品のボーイング787の35%の部品は、船でセントレアの港湾地区、埠頭に運ばれ、そこから専用道路を通過して、専用貨物機に搭載されるということでございます。生産ピッチが上がってまいりますので、それに対する受け皿として、右にありますドリームリフター・オペレーションズ・センターというのをこの4月から稼働するという段取りでございます。一日も早く原因究明と対策が打たれればと祈っております。

それから非航空系収入、その次のページであります、やはり航空旅客だけではなくて、地域の皆様から愛され親しまれる空港づくりということで、航空旅客以外で大体年間500万人の方が私どもの空港に遊びに来ていただけます。こういう形から発生する商業収入も含めて、収益基盤の確保あるいはそれを原資にしたエアラインの誘致等々に充てている

ところでございます。

ちなみに右にあります去年の10月の国際航空宇宙展では、ブルーインパルス飛行もございまして、1日で9万人以上の方が来港されるという記録をつくっております。そのほかにも音楽やアイアンマンレース等々、大体毎週何かイベントをやっております、私ども会社のにぎわい創出グループというのがございまして、9名の人間がいろいろ知恵を絞っているような誘客策を考えているということでございます。

13ページ目でございますが、商業エリア、去年の秋から今年の2月にかけて大規模リニューアルをいたしまして、アジア発あるいは中部地区発のブティックがリニューアル完成オープンしたところでございます。あわせてウェブも2月に改訂いたしまして、非常にシンプルで見やすい、お客様の興味に合わせた動線をつくるということで、スマートフォンにも対応したウェブのリニューアルを実施しております。

それから14ページ目でございますが、空港全体のチームワークでCSということで、右にありますとおり、まずエクセレントエアポートというアワードをいただきました。それからASQ、これは2011年度ですが、昨夜、2012年度の結果が公表されまして、2年連続でASQのアワードを受賞したところでございます。

左にありますように、お客様にとっては空港のスタッフ一人一人が空港の顔ということで、CIQ、航空会社、それからテナントさん、警備会社等々を含めて、35の事業者でCS空港連絡会というのを組織しております、ここでお客様のいろいろな声を共有する、あるいはキャンペーンを打つ、優秀な活動をした人を表彰するというふうな取り組みをしております。

最後になりますが、中部空港の前の臨空都市も事業者がいよいよ本格進出してまいりまして、空港も含めたこのエリア全体が活況を呈するというところになってきております。

いろいろご説明申し上げましたが、特に今年は先ほどのLCCや昇龍道やドリームリフター・オペレーションズ・センター、商業エリア等々を含めて、これまで取り組んできたことの成果をしっかりと出して、新たな成長につなげる年だという認識で方針を策定しているところでございます。

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。

それではこれから、後ろの都合もございまして、10時40分まで、今の3つのご報告につきまして質疑としたいと思っております。一問一答でやっていますと間に合いませんので、

何人かの人に続けざまに質問なりしていただいて、お答えいただく。それを2回くらい繰り返せたらと思います。一つ一つは時間の都合もございますので、なるべく手短にご質問いただいて、またお答えもなるべく手短にとということで、ご協力お願いいたします。

どうぞご質問のご希望の方は、この名札を上を立てていただくようにして、発言をリクエストしていただきたいと思います。いかがでしょうか。

上村さん、まず1番目ですね。続けてほかの方も上げておいてくださいね。上村さん、それから荒木さん、それから加藤さん、それから田邊さん、その順でお願いしたいと思います。それからそちらで。続けて、ここまでご発言いただきたいと思います。上村さんからどうぞ。

【上村委員】 上村でございます。新関西国際空港と、そして成田国際空港の2社についてなんですけれども、まず、新関西国際空港、コンセッションのお話、いろいろ出ていました。非常に興味深くお聞きしました。3ページ目のところに、この下のところですが、2014年の成長目標というのがあります。安藤社長、金融マンでご専門でいらっしゃるわけなんです、コンセッションに持っていく前提条件としては、数値としてはこの2014年の成長目標というようなものでいいと考えられるのか、いや、もっとEBITDAも上げていく、当然売り上げも収益力も上げていくというようなことが前提条件と考えていらっしゃるのか。私見で結構ですので、前提条件についてのお考えをお聞きしたいと思います。

もう一つなんですけれども、次は成田空港についてなんです、今朝の新聞にもありましたが、LCCが成田の到着が何か1秒おくれただけでもだめだった、到着できなかったというような記事が載っておりました。いろいろ今、鋭意弾力的運用についてもお考えということなんです、ぜひこれは地元の理解、国との協議いろいろあると思うんですけれども、やはりまだ成田空港は100%国所有のもので、国民的なやはり共有財産でもありますので、歴史的ないろんな成田を取り巻く経緯は理解できるんですけれども、ぜひ弾力的な運用については、特に時間的な運用については、国民的な理解というふうなものもあわせて地元にも、ともに訴えていくべきではないか。そういったものを背景にぜひ地元とも粘り強く交渉いただきたいと思うんですけれども、その点を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。

すいません、ちょっと待ってくださいね。川上さんがちょっと後ろの都合がございました、川上さんへのご質問の方を先にさせていただこうと思っております。上村さんに続いて、川上さんへのご質問の方、大変恐縮ですが挙手でお願いします。

じゃ、木場さん、どうぞ。

【木場委員】 おはようございます。木場でございます。

セントレアさんは開港当初に1回取材させていただいたのですが、一番特徴的に思っているのは、非航空系の取り組みに非常に力が入っているところでした。結婚式を挙げられたりとか温泉があったりとか、ほかに例を見ない取り組みがございましたけれども、2つ質問があります。

1つは、まずエクセレントエアポートを受賞されたということで、これはどういった指標で選ばれたかということをお教えください。どういう観点で選ばれたのかということ。

もう一つは、空港というのは、空港単独ではなくて、ここの昇龍道のように、地域の中にある空港という位置づけは非常にこれから大事な取り組みだと思っております。昇龍道ということもおそらく会長が熱烈なドラゴンズファンだからかな、と思いついていたのですが、このあたりの連携の成果や手ごたえみたいところをお教えください。お願いします。

【家田部会長】 ありがとうございます。

加えて川上さんへのご質問、ございますか。よろしいですか。

それじゃ、まず川上さんからお答えいただきましょうかね。

【中部国際空港（株）（川上様）】 まず、エクセレントエアポートですが、これはACI、国際空港評議会が5年連続でこのASQというエアポート・サービス・クオリティという評価で上位を受賞した空港ということで選定されました。227空港中14空港が選ばれたということで、そういう意味では、5年で1回ぐらいのアワードだと理解しております。

それから昇龍道の件、昇龍道といっても首都圏の方はあまりなじみがないかもしれませんが、さっき申し上げましたように、非常に大きな取り組みになっておりまして、実は先週も金沢で昇龍道の推進協議会がございました。200名ぐらいの地域の方が参加されて、この昇龍道をどう売っていくかということについて、昇龍道100選であるとか、それからアクセスのいろんな切符を発売していくとか、それからもう一つ重要なんですが、これは当初は中華圏ということでスタートいたしました。実は東南アジア、ベトナムや

タイやシンガポール等々でも龍は大変縁起のいい生き物だということになっておりまして、先週の会議でも従来中国部会、台湾部会とあったんですが、新たに東南アジア部会を立ち上げるといふことで、中部地方に来られると、昇龍道一色になっております。空港も龍のオブジェがお迎え、おもてなし、お見送りといふことで、大変な飾りつけをやっておりますので、一度ご覧いただきたいと思ひます。

【家田部会長】 ありがとうございます。木場さん、よろしいでしょうか。

【木場委員】 どうもありがとうございます。

【家田部会長】 じゃあ、川上さん、どうもありがとうございました。もしご都合のお時間になりましたら、どうぞお願いしたいと思ひます。

それじゃあ、荒木さん、どうぞ。

【荒木委員】 荒木でございます。ありがとうございます。成田国際空港様に2つ、新関西国際空港様に1つ質問させていただきたいと思ひます。

まず、成田国際空港様への質問は、前々回の私どもの会合でLCCの事業者の方にいろいろお話をいただきました。その際に空港のアクセス向上といふところを皆様ポイントとして挙げられておられたのですが、今、夏目社長様のご説明によると、あまりそのアクセス改善についてハイライトされていなかった。既に色々向上されているからといふことなのかもしれませんが、その点についてのご認識について教えていただければと思ひます。

もう一点はビジネスジェットについてでございますけれども、先ほどのご説明をいただいたところ、まだ利用回数といふのがあまり伸びてきていないといふことで、これはどういふ風にしたら改善できるのか、あるいは更に採算性が良くなるのか教えていただければと思ひます。非常に取り組みとしては素晴らしいのだと思ひますし、収入源の多様化といふところで興味深く拝見させていただいているのですが、その点についてご説明いただければと思ひます。

それから新関西国際空港様にご質問は、複数空港を一体化することのメリットは何かといふところですか。これも前回か前々回か、前の会合で先生方が一般論としてではあるけれども、複数の空港は別々に運営した方がいい、何故ならば、競争をすることによってそれぞれ空港として強くなるからだといふようなご発言があったのですが、それに対するカウンターアージュメント（反論）だと思ひますけれども、何かコメントございましたらお願いしたいと思ひます。よろしくお願ひいたします。

【家田部会長】 ありがとうございます。

続けて加藤さん、どうぞ。

【加藤委員】 おはようございます。成田さんとそれから関空さんに1つずつですけれども。

成田さんに、以前、ノウハウを持っておられるので、空港経営の国際展開ということで海外に出ていくということを知ったことあるんですけども、その件はどうなっているのか。お聞かせください。

それから関空さんのほうですけれども、私が見落としかもしれませんけれども、伊丹の長距離便のペリメータの撤廃があったような気がするのですけれども、どうなっているのでしょうか。2つの空港が統合したという意味は、エアラインが環境制約の中で飛びたいところに飛ばすということだろうと思いますので、事業収益の最大化ということを考えるとき伊丹の利用法は、重要です。そのあたりどうなっているのかをお聞きしたいと思っています。

以上、2点です。

【家田部会長】 ありがとうございます。

田邊さん、どうぞ。

【田邊委員】 田邊でございます。興味深い話、どうもありがとうございました。

1つ目の質問は、荒木さんにとられてしまったんですが、関空の方にお答えいただきたいんですけども、学識経験者の方で複数空港を持つというのは空港間競争が失われてしまうというようなことを言われて、論文等でも空港を複数持つことによる規模の経済性であるとかというのは希薄であって、わりと独占力を狙って料金を高どまりさせるために持つというパターンがヨーロッパにおいて複数空港を持つということの研究等でも出ているので、そうではなくて、実際的に複数空港を持つことによって、こういうコストダウンであるとか、経営戦略上初めてできるようなことが何かあるのかという点についてお聞かせください。

もう1点は、3社様に共通するんですが、かなり国管理空港のことを意識しているんですけども、空港本体と非航空系を両方持つことによって初めてできるコストダウンであるとか、新しいサービスといったものがどういうものがあるのかということはどう認識されているのかという点と、そういった非航空系収入で賄うことができるのは、ある程度マスのある大規模空港だけで、小さな空港ではできないようなことであるのか。こういったことについてお聞かせいただければと思います。

以上です。

【家田部会長】 ありがとうございます。

続けて大橋さん、どうぞ。

【大橋委員】 ありがとうございます。どの会社さんも国際的な空港間競争というのは非常に重要だというお話で、その中で空港コストを低減させるということが重要だというご指摘があったと思うんですけども、とりわけ成田空港さんのほうで具体的な数字が出ておまして、国際線の空港使用料金を見直されるんだと。平均で5.5%引き下げというお話があったんですけども、これによって旅客及び貨物がどれだけ物量で見てインパクトが出るのか。あるいは多分空港間の物流あるいは旅客のフローが変わるというお話だと思うんですけども、どういうところと今、非常に競争があって、そこからどれだけ寄せてこられるのかと。あるいは新しい需要を喚起するという点もあると思うんですけども、そのあたり、フローがどう変わるのかというところを教えていただけると。このような着陸料等をどれだけ変えると、どれだけのインパクトがある。最終的にはどれだけの費用対効果が出てくるのかという話もできてくるのかと思って、大変興味深く伺いました。

2点目は既にほかの委員の方からご指摘があった点に絡むのですが、空港経営の国際展開ということが新関西国際空港様のほうからございましたけれども、端的に言って、日本の空港経営において、我が国の強みというのは一体どこにあるんでしょうかということをお聞かせいただければと思います。

【家田部会長】 ありがとうございます。

便乗しまして私もちょっとだけ加えさせてもらおうと。さっき何人かの委員から出ている伊丹とそれから関空が一緒がいいのか違うほうがいいのかというのは、前回、これはご本人もいろんな本にお書きになっているからおわかりのとおり、中条先生が伊丹の収入を関空につぎ込むなんてとんでもない話だと。競争し合ったほうがいいんだと。こういう話がありまして、それに関連してのご質問でございましたけれども。

2つの空港がそれぞれやるのと一体でやるのとどっちが安いかわるか、競争があっただけじゃなく、悪いんだだけじゃなくて、一緒になると、こんなようなことができますよと。できないことができるようになるようなビジョンがもしあれば伺いたい。それからついながら、安藤さんから阪神港との連携というお言葉がございましたけれども、これはあんまり具体的に私は印象がわからなかったんですけども、ちょっと補っていただけたらと存じます。

それじゃあ、以上につきまして、それぞれからお答えいただきたいと思います。まず、

夏目さんからお願いいたします。

【成田国際空港（株）（夏目様）】 どうもありがとうございます。それでは幾つかご質問いただきましたので、簡潔にお答えしたいと思います。

まずカーフェリーの弾力的運用につきまして、これは開港以来、昭和53年から35年間にわたる地元と、国、私どもがしている重い約束でございまして、現在、先ほどご説明しましたように、とにかく23時台あるいは5時台の離発着を、やむを得ない理由、航空会社ではいかんともしがたい理由については認めてくださいと。1分でもおくれたらもうダメよと。出発空港で欠航になってしまうわけです。非常にお客様に迷惑をかけるということになります。今までは成田空港で大量に雪が降るとか悪天候の場合は認められるんですが、出発空港の悪天候だとかそういう場合の事情は認めないということになってきているんです。厳格に運用してきているんです。したがって、もう23時以降の着陸になりそうなきは欠航となってしまいます。これをそういうやむを得ない理由の場合は認めてくださいということなんですが、それに騒音下に住んでいる住民の方々を中心に大変に強い反対意見が出ております。

したがって、現在、周辺の自治体の首長さんをはじめとして、議会の方々あるいは住民の方々に48回にわたる説明会を実施して、ご理解を得るべく最大限の努力をしています。首長さん方は、成田が置かれた状況、今こういうことがもうそろそろ必要だねということにはわかってはいるんですが、しかし、住民の方々の大変強い反対があって、大変苦慮しているという状況でございまして、私どもは国と一体となって、そういうやむを得ない場合の欠航を何とかなくしていきたいということで今、最大限の努力中ということでございます。何とか前へ進めていきたいと思っています。

それから2つ目のLCCのアクセスの向上についてでございますが、これにつきましては、既にスカイアクセス線という鉄道が2009年に開通しまして、現在たしか日暮里から36分で結ばれるという形で格段と鉄道アクセス整備が進んでおります。それからまた、LCCの就航に伴いまして、都心と空港を結ぶ高速バスが運行を開始して、これが片道1,000円ということで、京成バス系列の会社とか地元のバス会社系列2社がいわゆる格安バスを運行しております。アクセスが非常に大事なので、関係者とさらに努力をしていきたいと考えております。

ビジネスジェットの利用回数は、まだまだやっぱり私どものPR不足もあるんじゃないかと思えますし、やはりもうちょっと経済全体が勢いを増してくれば、またこういう需要

も増えてくるのではないかと考えております。さらにPRに努めていきたいと考えております。

それから国際展開、海外事業展開についてでございますが、当社は16年前の1997年からアジアの空港を対象にして、空港の経営とか管理とか運営にかかわるプロジェクトに参画しております。具体的には、国交省やJICA等の発注によるものの受託を受けていまして、現在まで20件の業務実績があります。

さらに今、ベトナムのハノイのノイバイ国際空港というところで、新しいターミナルをつくっております。その新しいターミナルの供用開始に向けたマネジメント支援の仕事を受注しておりますので、現在、専門家を派遣しておりますし、またベトナムでホーチミンの地区にロンタイン新空港というのを建設することになっておりまして、その調査もJICAの準備調査ということで、4社の一角として参画しております。限られた人材ではございますので、今はベトナム案件に集中しておりますが、海外空港への研修など人材育成に努めて、これから積極的に海外事業展開にも力を入れていきたいと考えているところであります。

それから空港コストの低減、使用料金の見直しによってということでございますが、やはり空港コストにつきましては、着陸料だけ比較しますと、日本の空港は、アジアの例えばソウルに比べますと倍ぐらいだとよく言われます。為替の関係もあるんですが、今回の料金引き下げによりまして、そうは言っても2倍を切るぐらいのところまでしか下がりませんが、いずれにしてもアジアの拠点、国際巨大空港との競争を絶えず意識して、着陸料については競争力のある料金設定というものをさらに努力していきたいと思っております。

2004年に民営化して、2005年に21%、着陸料を当時、引き下げているんです。そして今回、平均で5.5%引き下げているということで、着陸料の引き下げを努力して、アジアの巨大空港との競争に打ちかかっていきたいと考えております。

私のところは以上です。

【家田部会長】 ありがとうございます。

では、安藤さん、お願いいたします。

【新関西国際空港（株）（安藤様）】 すいません、非常にたくさん、ご指摘いただきましてありがとうございました。

最初の2014年度の成長目標についてでありますけれども、基本的にこの目標というのは、コンセッションとは関係なく、我々の成長をどういう形の目標として出していくの

か。企業価値を上げるためにどうするんだという数字が出ています。そういう意味ではEBITDA、600億円ぐらいが出るような会社にみんなで頑張らしようという形でありまして、先ほど申しましたが、チャレンジングな計画を立てて、この目標に向かって動いているということでもあります。

その結果として、こういった数字が出るとすれば、コンセッションも当然可能になってくる。当然経営の自立化もできますので、補給金もいただかなくても済むような水準になりますから、コンセッションの議論ができるということになります。ですから、その段階でEBITDAが例えば550とか、わかりませんが、どういう水準であろうと、それはむしろ企業のコンセッションの価値が変わってくるということでもありますけれども、我々一番大事なのは、コンセッションというのは40年とか50年の長期にわたりますので、新関空会社が将来にわたってちゃんと成長トレンドがしっかり築けているかどうかということでありまして、そのときの単年度の数字というよりは、今後の10年、20年、50年先の価値がどうなる、要するにEBITDAがどうなっていくのかと。そういった成長トレンドを投資家に対して示すことがとても大事であると認識しております。

それと、長距離便の撤廃についてですが、現在、運用制限されていまして、今、議論をしています。伊丹のほうで長距離便、どういう形で飛ばしたらいいのかということでありまして、これにつきまして、まだ関係する方々あるいはエアラインも含めまして議論していますけれども、基本的には弾力化をしていこうということで、伊丹についても先ほどのプロペラ枠の弾力運用と合わせまして、従来なかなかできなかったんですが、今の大きな枠の中で活性化していきましょうという方向が出されてきているということでもあります。

それと空港本体とビルとの連携、一体化というのがほんとうに意味があるのかというご質問がございましたけれども、我々の考えは、やはりネットワークを拡大する。要するに低料金。非常に高いと言われております着陸料及びバゲージ・ハンドリング・システム、そのほかすべて高いんですけれども、そういったものを海外と競争するためにも、ある程度一生懸命それを引き下げることによって空港のネットワークを拡大していくといたしますか、顧客の利便性を上げることによって、飛行場を利用されるお客様を増やしていく。そういった方々が増えることによりまして、商業ビルやホテルで、いろんなお土産の買い物や食事をしていただいたりして、そこで収益が上がるという考え方です。その上がった収益を空港部門のインセンティブにさらに回していくことによって、さらにネットワークの拡大を図っていく。こういった好循環をとることがとても大事であると認識しています。

そういう意味では、商業ビルの経営主体が別であるということになりますと、こういった好循環の回転ができない形になります。要するに航空系で収益をしっかりと上げなければいけないということになりますから、なかなかそういった高いと言われている諸コストの引き下げができないということになります。ですから、むしろこれはやはり一体で進めていくことが望ましいのではないかと考えています。そういう意味では、着陸料を引き下げることによって、ただ、これも当然既存の着陸料を引き下げるということもともと大事なんですが、やはり増量割引という考え方です。プラスアルファになる分については、思い切ってそこに対してインセンティブを与えることによって、ネットワークの拡大を図って、商業ビルでの収益を上げていくということがベースではないかと考えております。

それと空港経営の国際展開につきましては、成田さんもセントレアさんも我々もそうなんですが、やはりこれだけの混雑空港を含めまして、安全管理に対する運営ノウハウをしっかりと持っています。そういう意味では、アジアの新興国がどんどん今、拡張したり、あるいは新設しているわけですが、ハードだけではなくて、我々の運航管理ノウハウといったものをしっかりと提供していくということがこれからの我々に大事な課題ではないかと。要するに新幹線もそうですが、単なるハードではなくて、運航マニュアル等々、こういったものについて、我々非常に最先端だと思いますので、こういったものをむしろこれからの新興国に対して提供していくという観点が必要ではないかと考えています。

それと複数空港一体化のメリットということで、非常にこれはむしろ競争させるほうがいいんじゃないのという考えもあるかも知れませんが、特に関西では、非常に小さなエリアで3つの空港があるわけですね。そこがほんとうにじゃあ競合していることがいいのかということですが、やはりどうしてもそれぞればらばらであると、大きな考え方としては、部分最適な考え方になります。伊丹を活性化するにはどうしたらいいのか、あるいは関空を活性化するためにはどうしたらいいのか、神戸を活性化するためにはどうしたらいいのかということで、個別になるわけですが、じゃあそれがほんとうに関西全体の航空需要の拡大につながっているかどうかという観点です。

今回、伊丹と関空を一緒にしたことによりまして、まさに懐1つになっているわけで、我々としては、2つの空港を運営する中であって、それぞれの空港の価値拡大をするために、それによって全体の会社としての企業価値も拡大するためにはどういう方策があるのか。あるいは伊丹について、拡大することによって、関空がどれだけ棄損するかということもわかるわけですからそういうことも配慮して、お客様にとって、伊丹と関空の位置づ

け、あるいは神戸の位置づけをどういう形にすることによって、お客様の利便性が拡大するののかという観点を中心に考えていくことになりますから、それはひいては関西全体の航空需要の拡大につながると考えています。

それとこれから国管理空港の民営化ということも議論されてきますが、要するに都市型空港あるいは海上空港あるいは地方空港といった複数のいろんな違う形態の空港を運営することによりまして、そのノウハウ自体も取得できますし、それが先ほどの海外へのインフラ輸出のベースにもなります。人材の強化も含めてそういうことができるわけですから、やはり離れた場合の複数空港の運営ということも、これから我々の大きな戦略として、考えていく必要があるのではないかと考えています。

最後の阪神港との連携ですが、現在、阪神港については、国際コンテナ戦略港湾であり、また、神戸港と大阪港の両埠頭会社が再来年までに統合されますが、現在でも九州から電子部品が船で運ばれて神戸港に来て、神戸港からトラックで関空に行って、関空から空で飛んでいくという部品があります。こういったものも、関空にも泉州港がありますので、むしろ泉州港の関空会社の専用施設に直接揚げて、そこから航空機で運ぶということがとても大事ではないかと。要するにコストの削減ということでいけば大事だと思います。

そういう意味では、今、我々議論していますのは、泉州港の関空会社の専用施設につきましても、要するにプロですから阪神港の港湾運営会社に全部一括運営委託をしてもいいんじゃないかと。そういう意味では、今回はシー・アンド・エアということですが、シー・アンド・エア・アンド・トラックということで、やっぱり3つの業態がいろんな連携をすることによって、これも関西全体のこういった貨物需要の拡大というものを図ることができるのではないかとこの考え方を今、検討しているところであります。

【家田部会長】 どうぞ、夏目さん。

【成田国際空港（株）（夏目様）】 ちょっと一言だけ補足させていただきますが、航空系と非航空系を両方持っているメリットについてですが、航空系収入は、基本的には着陸料収入が基本です。これは今、機材の小型化とか低騒音化が進んでおりまして、例えば2004年度、平均着陸重量が287トンあったものが現在では243トンぐらい、15%ぐらい平均重量が下がっています。したがって、重量で着陸料が決まりますので、重量が下がれば航空系収入が伸びないわけです。だから発着回数は増えても、発着回数ほど航空系収入が増えないという構造に今なりつつあります。

したがって、発着回数が増えることによって、お客様を増やして、そのお客様が商業施

設でお金を落としていただく非航空系収入を伸ばして、そして経営体力を強化して、そして着陸料を引き下げ、さらに国際競争力を上げるための着陸料引き下げの原資に回して競争力をつけていきたいという形で、非航空系収入の持つ経営上の比重が非常に高くなっているということを1点、補足させていただきます。

【家田部会長】 どうもありがとうございました。

ほかにもいろいろと議論したいところだし、伺いたい点も多々あるんですが、時間の都合もございますので、前半の3社からのご説明と質疑はここで終了させていただきたいと思っております。

重ねまして、3名の社長さんたち、どうも本当にありがとうございました。

それでは早速、後半の部に入りたいと思っております。後半、まず初めに、宮城県の土木部次長の遠藤さんからお話をいただきたいと思っております。よろしく願いいたします。

【宮城県（遠藤様）】 宮城県の遠藤でございます。昨日で東日本大震災から2年を迎えました。震災直後からご出席の委員の皆様をはじめ、全国の方々から多くのご支援を頂戴いたしました。この場をお借りいたしまして、改めて深く御礼申し上げます。

本日は、本県が震災復興の象徴の一つとして取り組んでおります仙台空港の民営化につきまして、ご報告の機会をいただきましたので、その概要を説明させていただきたいと思っております。着座にて失礼いたします。

それでは、お手元の資料の2ページをお開きいただきたいと思っております。仙台空港の概要でございます。仙台空港は東北で唯一の国管理空港ということで、3,000メートルと1,200メートルの滑走路を有しております。現在、海外7都市、国内8都市、国内につきましては1日45往復の便が就航しております。また、仙台空港には仙台駅から最速で17分で到達いたします仙台空港アクセス鉄道がございます。仙台空港の施設といたしましては、仙台空港ビル株式会社、それから貨物を扱います仙台エアカーゴターミナル株式会社、そして今申し上げました仙台空港鉄道株式会社がそれぞれ配置されております。

次のページをご覧ください。旅客の動向ですが、平成18年度に339万人を記録いたしまして、その後、世界的な経済不況等によりまして利用者数が減少しております。23年度は3月11日に発生しました東日本大震災によりまして激減しておりまして、185万人まで減少しております。

次をご覧ください。4ページです。貨物ですが、貨物も旅客と同様に平成12年度に2万4,000トン記録しましてからどんどん減っております。昨年度は、やはり東日本大

震災の影響もありまして、最盛期のほぼ10分の1まで減っております。

次の5ページですが、仙台空港の被災状況について簡単に触れます。大体3メートルぐらいの津波が押し寄せまして、ターミナルの1階部分がすべて水没しております。この辺の写真はすべて震災直後の状況でございます。

次のページをご覧ください。実は3月16日に米軍の皆さんが仙台空港に支援にいらっしやいまして、それで「トモダチ作戦」というのを展開されていますが、実は建設会社の皆さんの努力によりまして、3月15日までに滑走路が啓開された関係で米軍が着陸できたということがあります。そういう意味では、建設業の方々の目立たない力によって仙台空港が動き出したということがございます。

7ページをご覧ください。そういった米軍の活躍、自衛隊の支援もございまして、左側上でございますが、震災から1カ月後の4月13日には、滑走路とエプロンがこのような形で元通りきれいになっております。1番機が出発しております。それから7月25日には国内定期便が復活いたしまして、国際臨時便も再開。それから震災からほぼ半年という期間で空港ビルが完全復旧しております。国際定期便も再開しておりまして、今現在は、先ほど申し上げたような形で、すべての便が復活しております。アクセス鉄道も半年で全線運行再開をしました。

震災で23年度に非常に需要が落ち込んだわけですが、8ページに書いてありますように、震災前と比較いたしますと、24年度4月から12月という意味での比較ですが、国内線はほぼ100%復活しております。残念ながら、中国便の復活がなかなかおこなわれていないということもありまして、国際線は70%ということで、全体で申し上げますと96%ぐらいまで旅客数が復活しております。

9ページでございますが、震災需要もありまして、いろいろ航空会社の皆さんのご努力によりまして、今後、仙台空港を利用する便数が徐々に増えていくということが確実になっております。現在、45往復ですが、今年の9月時点では61往復まで増えてまいります。これは仙台空港開港以来、最高の便数になるということになります。

次のページをお開きください。仙台空港につきましては、現在、LCCについて就航がございませんが、ピーチ・アビエーションさんによりまして、4月12日から仙台―関西空港線が初就航されることになりました。東北では初めてとなるLCCの就航ということになります。それから左下でございますが、10年ほど休止しておりましたが、仙台―ホノルル線が10年振りに復活いたします。航空会社は違うんですが、ハワイアン航空によ

る就航で、6月26日から週3往復で復活するということになっております。また海外空港との友好協力協定も締結させていただいております、昨年は長春、それからグアムの両空港と姉妹空港の締結をさせていただいております。

次の11ページをお開きください。ここからが今日ご報告をさせていただく内容の本題になると思います。震災を受けまして、仙台空港のみならず仙台空港の周辺の地域につきましても、津波により壊滅的な打撃を受けております。やはり仙台空港が活性化していかなければ、その周辺地域の活性化もあり得ないということで、私ども知事を先頭に仙台空港の民営化に向けて精力的に動きを進めているところでございます。

そういった動きにつきましては、国の動きと連動しているということがあるんですが、昨年の2月に官民共同によります仙台空港等活性化検討会及び臨空地域等活性化検討会を立ち上げまして、さらにその下に3つの部門別の研究会を立ち上げながら、官民共同でさまざまな視点からの経営改革及び民営化に向けた検討を進めてきているところでございます。基本的には、下に書いてございますが、滑走路、駐車場、旅客ターミナル、貨物ターミナル、そしてアクセス鉄道という5つの事業体を一体化させた中で、全体最適の民営化もしくは経営改革がなされればということで検討を進めている次第でございます。

次のページをお開きください。そういった検討の中で、昨年の10月に「仙台空港の経営改革に関する宮城県基本方針」というものを策定しております。抜粋でございますが、仙台空港のあるべき姿を「多くの旅客や貨物でにぎわう空港」、「東北地方の復興と発展を牽引する空港」、「民間の力を活用した地域と共に発展する空港」といたしまして、そのための戦略として、「民間の経営手法による抜本的な空港経営改革」を行う。それから「民間、国及び地域が一体となった空港経営」を行うということを掲げ、将来的には、先ほど申し上げました仙台空港の過去最大の旅客及び貨物量の2倍になります年600万人と年5万トンの取扱量を目指しております。

次のページをお開きください。しかしながら、そういったものを実現していくためには、空港運営権者となる民間と国、そして私たち県を含めた地域が一体となって、いわゆる三位一体で進めなければ、この空港の経営改革がなし得ないと見ております。

民間の方につきましては、先ほど申し上げた民間の知恵をフルに生かしていただく空港経営をしていただく。先ほど5事業と申し上げましたが、今のところ、先ほど申し上げた5事業の全体最適化も行っていただければということ。それから国におかれましては、空港運営権者の経営戦略を極力尊重していただく。それから私ども県の意向を空港経営改革

の制度設計や事業者選定において反映していただくということもお願いしていきたいと思っています。また、私ども県をはじめ地元自治体、地域については、関係者間との対話及び調整を継続しながら、いわば空港経営がスムーズに行くような周辺環境の整備、環境づくりをしなくてはならない。従来もやっていますが、エアポートセールスを中心とする航空需要の喚起・創出についてもサポートしていかなければならないと考えております。

次のページでございますが、いわゆる復旧にとどまらない新しい宮城・東北の創出に向けた再構築という意味で、少しごちゃごちゃ書いてございますが、大きくはピンクで囲んでおります4つの部分について、仙台空港が真に魅力のある空港となっていくための一つの重要な要素と考えております。

まずは航空ネットワークの拡大です。先ほどお話いたしましたLCCを中心とする航空ネットワークの拡大がまず必要であろう。そのためにも民間の知恵が必要ではないかと見ております。それから右肩上ですが空港の利便性、顧客満足度の向上のためにも、航空ネットワークの拡充と連動いたしまして、非航空事業も含めまして、民間の知恵をフルに生かしていただければということ。もう一つは、右側の下になりますが、地域との連携・協調の仕組みづくりとして、しっかり仙台空港を中心とした地域づくりが進むというような枠組みも必要であるし、また、やはり騒音対策とかいろんな問題もございますので、周辺環境対策や地域の空港経営への理解の醸成も合わせて行っていく。

連携関係といたしましては、特に政令指定都市であります仙台市、東北各県の連携、それから地元自治体であります名取市、岩沼市との連携も必要でありますし、また、航空会社及び旅行会社等との連携を密にしながら、従来にはなかった仙台空港の姿をこのような形で創出できればと考えているところでございます。

最後になりますが、まだ東日本大震災からの復興・復旧につきましては、道半ばでございます。そういった意味では、引き続き、ご参席の皆様をはじめ全国の皆様からご支援を頂戴できればということをお願い申し上げまして、私からの説明を終わらせていただきます。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す。

続いて、これは地方公共団体へのアンケートの結果というのが、今の仙台空港とも関連する面がありますので、事務局からさっさとご説明お願いしたいと思います。

【航空戦略課長】 それでは、一番下にございます参考資料2「地方公共団体へのアンケート結果（概要）」という資料がありますので、ご覧いただきたいと思います。

実は今回、宮城県以外にも複数の地方公共団体の方にお声掛けしたのですが、今、議会が忙しい時期で、うまく都合をつけてきていただいた宮城県には非常に感謝しておりますが、そういう状況でございますので、幅広く地方公共団体の方々がどういう意見を持っていらっしゃるかということアンケート形式にいたしまして聞いてみました。その結果の概要をまとめましたのが以下の3枚の資料でございます。

詳細につきましては、後ろの2ページ、3ページでございますけれども、時間の都合もでございますので、1ページのまとめというところで、最大公約数的なところをご説明させていただきますと思います。

まず、ヒアリングの視点の1点目ということでございますけれども、国際的な需要の取り組みということにつきましては、地方側の取り組みの例といたしましては、国際チャーター便の誘致活動をやっている。それから観光中心路線でもビジネスの利用を促進するようさまざまな取り組みを行っているというような回答がございました。

それから国や事業者への要望の例ということですが、こちらにつきましては、特に国管理空港について、もう少し地方も関与した形での柔軟な着陸料の設定ができるようにならないかという意見。それからビジットジャパンキャンペーンとの連携をもう少しいろいろ強めてほしいというような意見もございました。

そのほかここには書いてございませんけれども、早朝・深夜の運航体制の整備ですとか、ひとつ下にありますけれども、C I Q体制の充実なども関連するかと思います。

2つ目でございます。事業者の競争力向上と利用者の利便向上という点でございますけれども、地方側の取り組みの例といたしましては、地方空港の着陸料軽減でありますとか機体購入の支援あるいはアクセス交通の2次交通手段の確保。こういったものに取り組んでいるという回答がございました。要望の例といたしましては、先ほどのC I Qが重なるほか、新規就航等への国の着陸料の軽減、先ほど会社管理空港の点からご説明ありましたような形でのいろんなインセンティブのようなことについて検討できないのかというようなご意見がございました。

それから空港経営のあり方でございます。左側の地方の取り組みの例といたしましては、空港の隣接地を活用いたしました企業の誘致に取り組んでおりますとか、あるいは先ほどの中部の例なんかにありましたけれども、観光推進における広域的な連携を図っているというような回答がございました。

国等への要望の例といたしましては、空港経営改革については地域の実情に見合った制

度設計をしてほしいということで、これは今般また法案を再提出することになりますけれども、その点には配慮した形で進めたいと考えているところでございます。さらには空港を核とした地域活性化というものについて、そういう観点から何かしらの支援ができないのか。あるいは空港老朽化対策等への国の支援については、着実にお願いしたいというようなご意見などがございました。

それから地方ネットワークの維持整備の方策ということにつきまして、地方公共団体の取り組みの例といたしましては、LCC等の誘致をしていますとか、あるいはリージョナルジェット就航の働きかけなどそういう取り組みをしているということがございました。

国等への要望の例といたしましては、既存のさまざまな支援制度を維持拡充してほしいということ。それから地方ネットワークの需要に見合った小型機材の開発を進めてほしい、あるいはそういう導入を積極的に事業者側でも進めてほしいですとか、あるいはそういう事業者間でうまくいろんな部品ですとか、そういったものを融通できて協力し合うような体制というのがうまく構築できないものかというようなご意見などもございました。

さらに一番下ですが、多様な主体の連携といたしましては、やっぱり協議会での関係者横断的な枠組みを活用することが重要であろうということと、いろんな観光振興ですとかそういった多様な場で空港のプレゼンスそのものを強化していただきたいというようなご意見などがございました。

おおむね以上でございます。

【家田部会長】 どうもありがとうございました。

当初の予定では、この後、加藤委員と花岡委員からのお話しいただいてから質疑と思っただんですが、後で時間がつらくなることもありますので、ここで今、課長からお話があったアンケートも頭に置きながら、特に遠藤さんへのご質問をまずはお受けしたいと思いません。いかがでしょうか。

じゃ、金谷委員から、続けてどうぞお願いしたいと存じます。

【金谷委員】 金谷でございます。ありがとうございます。

宮城県様の、仙台空港の経営改革に関する先進的な意欲的な取り組みというのは、かねてから承知しているところでございますけれども、今後、仮にこれがコンセッションというか、民間事業者による運営というステージに至ったときに、宮城県さんとして空港の運営、経営への関与というのは、どういう視点で考えておられますでしょうか。ちょっとその点をお教えいただければと思います。

それからあともう1点、これは事務局さんに確認でございますけれども、この地方公共団体へのアンケートというのは、大体どの時点で幾つぐらいの地方公共団体にアンケートをとられたのかということをご教示いただければと思います。

【家田部会長】 ありがとうございます。

続けて大橋委員、どうぞ。

【大橋委員】 どうもありがとうございました。資料の13ページ目、14ページ目ぐらいにかかわるところなんですけれども、PFIを用いた民間の経営手法を生かした形で機動的、柔軟な経営を行うと。伺いたい点は2点ありまして、1点はこういうふうな形を行うことによって、地域の活性化につながるんだと。具体的にどういうふうな形で地域の活性化に民間のものを導入することによってつながっているのかという事例等をちょっと教えていただければ、大変参考になるなというのが1点。

2点目は、他方でこういうふうな形をとることによって、実は空港経営を行う際の関係者が増えるわけですから、そのコーディネーションというのは、ない場合に比べればそれは関係者が増えればコーディネーションは大変になると思うんですけれども、こういうふうなことをスムーズに、もしこういうふうなコーディネーションについて、問題等、もしご懸念とか、あるいは将来に向けての課題とかございましたら、ご紹介いただければと。

【家田部会長】 ありがとうございます。

続けて鎌田委員、どうぞ。

【鎌田委員】 鎌田です。ありがとうございました。1点、伺いたいですけれども、PFIで民間の手法を取り入れるというお話だったんですけれども、11ページ目になるんですか、経営一体化で5事業でやっていくというお話なんですけれども、具体的に民間の企業がPFIで参入してくるときに、どういうところにビジネスチャンスを見出すとお考えになっていらっしゃるのか。要するに、もうからなきゃ入ってこないと思うので、どういうところに民間企業がビジネスチャンスとしてうまみがあると想定されているのかというのを伺いたいと思います。

以上です。

【家田部会長】 ありがとうございます。

続けて佐藤委員、どうぞ。

【佐藤委員】 今、ほとんどお2人の方が聞かれたのと同じですけれども、民間の知恵と書いていらっしゃいます。具体的にもう何か進めていることがおありになるか。民間っ

てどこの部分を民間に期待しているかって、もう少し具体的にお話しいただくと、これからのことが見えやすいと思いましたので、その点をお願いしたいと思いました。

それと、このアンケートの結果で、アクセスバス等2次交通の確保ということが話題になっていますけれども、当然それぞれの空港でいろいろ考えていらっしゃるのだと思うんですね。何がネックになっていて、できていないのか。経済的理由なのか何かわかりませんけれども。何を課題だと思っていらっしゃるのかわかれば、教えていただきたいと思いました。

以上です。

【家田部会長】 ありがとうございます。

ほかの委員はよろしいですか。上村委員どうぞ。

【上村委員】 先ほどのお話の中で、いろいろ研究会が立ち上がっていて、特区を活用した高次サービス可能な物流拠点の整備という研究会のまとめの中で何か特筆するような、どんな特区を利用しようとなさっておられるのか教えていただきたいと思います。

それからもう一つは、PFIを使ってのコンセッションということなのですが、今の段階でどの程度、財務を含めて、いろんな前提条件整えようとしていらっしゃるのかという段階のお話を聞かせて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。

平田委員、どうぞ。

【平田委員】 ありがとうございます。今回、仙台空港さんのお話を聞いたときに、ほかの空港さんと違う点って、目立つのがアクセス鉄道まで含めて5事業の全体最適化というところが大変興味深いんですけども、具体的にアクセス鉄道まで入れたときに、空港全体としてビジネス力が上がることは何があるのかという具体的なご議論がもしあればご参考までにお知らせください。

【家田部会長】 ありがとうございます。よろしいでしょうか。

ちょっと私からも追加なんですけれども、13ページの資料で三位一体みたいな図がありまして、地域・国・民間とあって、大いに結構ということなんですけれども、ここで言っている国というのは、ここに書いてあるように、いわば航空行政としての国ですよ。国管理空港ということだからそういうことになるんだろうと思うんですけども。その一方で地域というのは、(県)と書いてあるわけで、要するに、地べた行政のほうは県だ、地域

だということですよね。個々の小さな空港だったらそれは県くらいがいいところだと思うんだけど、仙台というのは、さっきも遠藤さんがおっしゃったとおり、広域の東北圏のハブ中のハブという格好ですよ。そうすると、地べたのほうの行政というのも、どうも県というくらいじゃちょっと小さいなという感覚がありますよね。経済団体なんかもっと大きいじゃないですか。仙台の団体ということじゃなくて、東北の団体でやっているわけですよ。

そうすると、一方で国土形成計画の中で広域地方計画を持っているように、それがどれほど有効かどうかは別にして、地べた側のニーズなり地域づくりなり地域間の連携関係をつくるというような種類の行政をどういうふうにして仙台空港のほうに生かすかというあたり、なかなか県としてのお考えというのは言いにくいかもしれないので、遠藤さんの長年のご経験の中での感覚で結構ですけども、ちょっと触れていただけたらと思います。

以上でよろしいでしょうか。じゃあ、たくさんあって恐縮ですけども、どうかよろしくお願いいたします。

【宮城県（遠藤様）】　たくさん頂戴いたしましたので、すべてにお答えできているかどうかわかりませんが。

まず、金谷委員から頂戴したコンセッションの空港への我々の運営への関与ですか、そういう視点はどうかということですが、空港運営権者が民間になれば、その方たちに運営全体を委ねることが前提になると思うのですが、これは後ほどの質問に対するお答えにも関連するのですが、やはり空港というものは非常に特殊な性格がございます。それは、一方で利便施設でありながら迷惑施設であるということで、地元の自治体の皆様と我々県とで常にどういった形で迷惑をかけないで進めるか、もしくは利便性を共に享受できるかということをやってきていますので、ちょっと表現が悪いのですが、民間の方が独善的に経営をなされますと、その辺が欠如するおそれがありますので、空港経営における収益拡大に直接つながるものではありませんが、その方たちがうまく地元の方々と協調していきけるような仕組みをつくらせていただきたい。

そのためには私たちが相当関与させていただかないと、なかなかその辺は立ち行かないのかなと思います。むしろ、民の視点でうまく行って、いろいろ経営が改善されて向上すれば、その利ざやというか上がりで地元に戻元をしていただくというようなこともありますので、そういう地元の声を代弁しながら、私どもは民間の運営権者と交渉を進めなければならないというふうには今のところは思っております。よろしいでしょうか。

それからあと、地域の活性化についての事例ということですか、大橋委員が言われたんですけれども。今のところ、多分実例的なものを私どもがお示しするということはできないかと思うのですが、先ほどご説明申し上げましたように、仙台空港周辺の地域は津波によりまして、壊滅的な打撃を受け、全く市街地がなくなっております。唯一仙台空港が残ったような形になっておりまして、いわば仙台空港の活性化に連動して、周辺の地域が住居系ではないのですが、いわゆる新たな企業とか新たなビジネスチャンスを求めるための適地として空いてまいりますので、そこをうまく連携させながら、お互いWin-Winの関係と言うのでしょうか、地域も活性化し、空港も活性化するという形が創出できればというのが今の我々の考えであります。

それから、関係者間のコーディネートということで、これは家田部会長の最後の質問にも関係するかと思うのですが、13ページをご覧いただければと思います。実は左側に既存組織が果たしてきた役割の再整理という部分があります。これについては、ちょっとご説明申し上げなかったのですが、結構ございまして、利用者利便向上協議会という法定協議会や周辺対策協議会とか、あと仙台商工会議所、東北経済連合会などの経済団体が参画する仙台空港国際化利用促進協議会など幾つかございます。あと地元の自治体の皆さんと環境対策を協議するための組織もございまして、そういったものをまた再編していきながら、先ほどのご質問のお答えになるんですが、空港運営権者との間でいろいろ話し合いをしていくような場をつくっていただければと思っております。そういう意味では、県がすべて手を引くということではなくて、これからますます我々の役割が重要になっていくのかなというのが現在の認識でございます。

それから、5事業によるビジネスチャンスについてのお話ですが、実は仙台空港アクセス鉄道というのは、第三セクターで私ども県が中心になって設立したわけですが、先ほどお話ししましたように、空港の需要が減っているために、空港利用者の減少に連動して鉄道の利用者が減っていると。しかも赤字がちょっと累積したということで、昨年度ですが、いわゆる上下分離ということで、土地や橋脚といった下の施設の所有権を分離しまして、鉄道会社は車両を持って運営だけする身軽な状態にしております。そういった意味では、あまり重荷にならない形で鉄道も含めて民間の運営者の方に運営していただくと、列車ダイヤの融通性・柔軟性も含めて、最適化を図れるのではなかろうかというふうには考えています。ただ、JR線とも乗り入れをしていますので、そういった意味ではいろいろ調整が必要なのですが、そういうことも逆にメリットに捉えていただければと私どもは考えて

いるところがございます。

それからコンセッションを行うときに、どういった形で知恵を使うかというご質問があったと思います。当然ですが、やはり我々エアポートセールスとかいろんなものをしながら、航空路線の拡大とか利用拡大を図っているわけで、空港ビルの利用形態一つとっても、なかなかフル活用になっていない。滑走路自体も多分仙台空港の容量を考えますと、今の年間300万人とかそういうオーダーではなくて、私どもが考えている年間600万人を優にクリアできるかなと思っています。そういう意味では、海外で空港経営に参画されております商社の方とか、また当然エアラインの皆さん、いろんな実績がございますので、そういった方々に仙台空港の経営改革及び民営化については、数多く興味を示していただいております。実は我々もそういう方々に仙台空港を運営していただきますと、今までと違った空港の姿が創出できるのではなかろうかと思っています。

それから特区につきましては、先ほど申し上げたとおりで、仙台空港だけが一人勝ちするのではなくて、その周辺地域を例えば仙台空港及び周辺地域活性化特区などとして認定をいただき、企業誘致の優遇税制とかそういう優遇措置を講じていただきますと、派生的な意味での地域の活性化が加速してまいりますので、知事をはじめ我々としましては、民営化への動きが動き始め、加速されれば、そういったことも視野に入れながら、連動して取り組んでいきたいということであります。

また財務関係についての前提条件の整理というご質問ですが、今、当然ですが、空港については、滑走路のほうは国でお持ちになられてのコンセッション。ただ、空港ビルとかその中にありますエアカーゴターミナル部分については、民間の方への譲渡ということが1つ考えられると思います。そういった意味では、私どもが運営権者の方に譲渡していく際、どういった形で資産価値が算定できるかということとか、いずれ民営化していくときに運営権者の方々に譲り渡す部分での貨幣価値について、あらかじめ我々も別途検討して進めさせていただいているのが今の状況でございます。

それからアクセス鉄道のメリットというお話がございました。先ほどお答えしたとおり、鉄道会社は車両やレールは所有していますが、土地や橋脚、駅舎は所有しないで、その運営だけを行っていますので、そういう意味で決定されるのは運営権者の方がなんですが、できれば私どもは、アクセス鉄道も含めて運営していただけると非常によろしいのではないかなというところが今の考えでございます。

よろしいでしょうか。以上でございます。

【家田部会長】 どうもありがとうございます。

加えて、ご発言、ご質問ございますか。鎌田さん。

【鎌田委員】 すいません、お答えいただきましてありがとうございます。ちょっと質問し忘れてしまったので、1点伺いたいんですが、仙台空港は震災から復旧されたということなんですけれども、例えばそういうノウハウを積極的に今後、ほかの空港とかほかの国とかに展開していくとか、知識を移転していくとかいう取り組みとかというのは考えていらっしゃるのでしょうか。

【宮城県（遠藤様）】 あまりこういう被害を受けることは望まないわけですが、先ほど申し上げましたように、もし津波であったり、地震であったり、いろんな災害で空港が被害を受けたときに、いかに早期に空港機能を復旧していくかということについてのノウハウは、今回の東日本大震災の経験で蓄積されたと思っております。ですから、万が一ほかの空港で同じような被災があれば、私どもはそういった経験なり教訓をお伝えすることはできると思いますが、これから民営化に向かって進むという部分については、まだ未知数の部分で、これからだと思いますので、うまくいって仙台空港の民営化が成功事例として皆様に引き上げていただけることになれば、これは私ども宮城県のみならず日本として、こういう地方空港、中小空港の成功事例として全国に発信することは可能ではないかと考えております。

【家田部会長】 坂本さん、どうぞ。

【坂本委員】 おそらく宮城県の方が今日ここに来られたのは、国管理空港をコンセッションで民営化していくというときに、大規模な都市圏の空港というのはおそらく買い手があるでしょう。では、多くの地方空港がどうなるか。そうした問題に地元自治体がどのような考えを持っているかをお聞きしたいということだろうと思うんです。民営化を検討する際、受け皿になるのは自治体になる可能性が高い。すでに、お話があったとおり、県で様々な支援を考え、そのために地元関係者による協議会もおつくりになられているということだろうと思うんです。

例えば収益力の高い都市部の大きな空港ですと、黙っていても企業が入ってくる可能性はある。航空会社や商社が関心を持っているようです。そのあたりは国交省も想定している。地方空港の場合、経営に参画する民間企業があるとすれば、やはり地元の企業や経済界などになるでしょう。地元の企業や自治体が空港経営に参画する可能性があるのかどうかをお尋ねしたい。

【宮城県（遠藤様）】 これはなかなか難しいご質問だと思います。実際にどういったプロセスでもって運営権者が決定されていくかということについては、申しわけないんですけども、第一義的に国で選定されるというスキームになっておりますので、私どもは、先ほど申し上げましたように、できるだけ県の意見を選定スキームの中で反映させていたきたいというのが希望です。

ご懸念のとおり、多分東北の場合ですと、仙台空港以外はすべて県管理の地方空港になっていきますので、ややもしますと、ほかの県の皆さんは仙台空港が一人勝ちするのではなからうかという懸念はお持ちかもしれません。ただ、そこは実は山形県との話になるのですが、山形県の場合ですと、羽田便はお持ちなんです、それ以外の便数について非常に少ないということもありまして、実は私どもが仙台空港アクセス鉄道を立ち上げるときに、山形県からの出資もいただいております。なぜかというと、山形県から鉄道なり高速バスなりを利用して、山形空港ではなくて仙台空港を利用させていただこうということで県のほうもそういった認識でおられる。青森、秋田まで取り込めるかどうかというのは別ですが、少なくとも隣県の間でそういう調整を図りながら、決して仙台空港が一人勝ちにならないような取り組みを進めていきたいというのが私どもの考えでございます。

【家田部会長】 よろしいでしょうか。ありがとうございます。

それじゃ、遠藤さんにお話を伺うのはここまでとさせていただきたいと思います。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、今日は2人の委員から話題提供をいただけるというふうに予定しておりますので、加藤委員、それから花岡委員の順で、ざっと10分程度でご説明いただいて、その後、相互に意見交換としたいと思います。

加藤さんからお願いします。

【加藤委員】 それでは、幾つかの視点をデータをお見せしながら提供させていただこうと思っております。ここに経営者の方がおられるので、まず、リスクの話を出しております。3ページでございますが、これは世界のインフラのデフォルト率でございます、破綻リスクを業種別に分けてあります。これを見ますと、Toll RoadsとOther Infrastructureというのが我々に直接関係するところですが、この破綻リスクが極めて小さいということで、世界のインフラの中では安全資産と言われております。

4ページでございますが、これはアメリカの空港の格付けです。格付けに対しまして、皆さんの中にはご批判があらうかと思っておりますけれども、これは70年、80年間、それな

りに実績があつて、格付け企業が存続しています。一つの基準で幾つかの経営状況を見られるという意味で、便利な経営指標でございます。

アメリカの空港の場合は、シングルAが中央値になりまして、金融危機の後も変わらない分布をしております。なぜか、ということになるわけですが、5ページでございますが、アメリカの空港は、公有でございます、地方政府が持っている。それにより、地方債として発行されるということが大きく影響している。

6ページでございますが、これはいわゆる民営空港の格付けでございますが、明らかにアメリカの空港と比べて下にあり、有名なBAAも当時は投資不適格のところにあつたということになるわけです。リスクという点からすると、当然のことながら純粋な民営の空港は破綻のリスクが高いとみられるわけでございます。

それを説明するために格付け基準を2つ持ってまいりました。この基準は長い間公表されておりました。それがウェイトを含めて2011年に公表されました。7ページでございます。なぜ、アメリカの空港の格付けが高いかということ、市場条件の旅客数とか後背地、これが50%のウェイトを占めていることなんです。すなわち旅客数が多ければ格付けが高くなるということで、最初の市場条件が決めてしまうということになるから、大規模都市にあると当然格付けが上がる。それから2番目のシェアとか伸び率、ここがおそらく経営のうまさということになるんでしょうけれども、そのウェイトは大きくないというのが空港の評価の特徴でございます。

8ページでございます。これはアメリカ以外の空港ですが、主に民営空港の格付け基準です。一番下に信用度指標のウェイトが40%もあります。民営かパブリックかで、基準が変わってしまうということなんです。すなわち完全民営になりますと、おもに経営指標で評価され、先ほどのような結果が出てしまうということでございます。

つまり、市場からの資金調達という点からすると、金利が低いのは民よりも公であるということがここから出てくるわけでございます。

次でございます。エアラインはご承知のとおり非常に経営が厳しいので、サウスウエストでも投資適格ぎりぎりのところにあるということです。そのほかのエアラインでは、ユナイテッドは破綻から改善しているということになります。

11ページは、航空会社一覧でございますが、ここからもわかるように経営は極めて厳しい。すなわち民営の航空会社と民営の空港ということであれば、格付けの低いところ同士の契約ということになってしまうわけです。

それから顧客でございますが、航空局がとっておられるデータで、航空旅客動態調査というのがあります。

13ページからあるのですが、特におもしろかったのが16ページです。出発時間帯別の年収というのがあります。一番所得の高い人々が動いているのは夜なんですよ。夜に使えない空港というのは、それだけ機会を逃しているということを物語っているわけですね。局もこういう興味の深いデータを持っておられるので、ぜひともこれを使っていたきたいと思います。

それから17ページでございます。これはワシントンの3つの空港の客単価を示しております。18ページに書いてございますように、ボルティモアはLCC空港でございます。ダレスは主に国際と国内。それからレーガン・ナショナルは主に国内と国際です。営業収入の単価を見ていただきますと、LCC空港は単価が低いんですね。低単価を量や頻度でカバーするというのがLCCで、量が少なければ当然LCC中心の空港の収入は減ってしまうということです。

19ページでは格付け会社がどう見ているかということです。ムーディーズはLCCに対して親和的といえます。だからLCC空港になれば、運賃が安いと客が来るから格づけを上げるという傾向です。S&Pは逆の傾向があるように見え、LCCに対して厳しい見方をします。これはサウスウエストフロリダ空港ですが、観光もビジネスも多い空港の格づけの状況でございます。

21ページは、インフラストラクチャージャーナルというデータベースから抽出しまして、世界のコンセッションの平均値をとったのです。これが2005年からの平均です。一番下ですけれども、空港ですと、コンセッションは4.4億ドルぐらいが世界平均となります。だから関空さんは非常にチャレンジングで、これがうまくいけば、世界の中でも画期的なんじゃないかということでございます。

それから次が港格の問題です。23ページです。先ほど来、話が出ていますが、ここで地方管理空港の視点を提供させていただきます。地方管理空港というのは、これは国土計画からしますと、いわゆる公平性基準でできたものです。だから最初から効率性は考えられていません。つまりもうかるということを考えてないわけです。それを今になって赤字空港という話になっているわけですが、若干、後出しじゃんけんのなんです。

25ページに、その収支です。航政研でやりました地方管理空港にご協力いただいたアンケートなどをもとに、全国の収支を試算しました。フローベースではこういう形になり

ます。神戸は初期効果で大きな黒になっていますが、今はもっと減っているでしょう。実際、黒字になるのは岡山と富山だけです。民営になるのかと言われれば、地方管理空港は厳しいと言わざるをえません。

その次に福島の事例を持ってまいりました。これは北大の田村亨先生が座長としてまとめられた報告書でございます。福島の旅客数は20万人ぐらいです。

27ページに収支があります。いろいろな収支のとり方があるので検討しまして出しましたけれども、収入と支出を見ますと、1桁違います。すなわち既に着陸料は4分の1になっており国が言っておられます着陸料を下げて、というような余裕はもうないわけです。

それで経費を削減して、削減して、ここまで来ておられます。その結論が28ページにあります。ここまで言うのは、どうかと考えたのですけれども民間は難しいだろう。もっと節約して県がやっていってほしいという提言が昨年に出たところがございます。一つの例でございます。

29ページはアメリカの中規模空港の収入内訳を見ております。日本ではすぐ非航空系収入と言うんですが、かなり多様でございます。アメリカの場合は、駐車場がかなり大きいウェイトを占めている。岡山で駐車場料金をとられるようになったというのは、一つの方向ですけれども、駐車場がない場合、多様化や非航空系収入の極大化というのは厳しいんじゃないか。アンカレッジは、今は貨物で使われているので貨物の収入が多くなっているわけです。

最後、まとめです。所有形態の議論よりもむしろ利用者志向の視点で議論をしたほうがいいということです。

ちょっと時間が過ぎまして、申しわけございません。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す。

それでは引き続きまして、花岡委員からお願いしたいと思います。

【花岡委員】 花岡でございます。今日は3点、航空自由化の話とそれに関連したLCCの話、最後に航空需要の話を行います。

1枚めくって航空自由化の潮流です。自由化については皆さんご存じだと思いますが、航空会社がここに書いてあることを自分たちで決められるようになる仕組みでして、大きく2つに分けて、2国間ベースで自由化していく米国型オープンスカイと、市場を統合していくヨーロッパ型があります。そのほかに、1国対EUのような多国間というものも増えていまして、米国・EU間だけではなく、アジアでもシンガポール、ベトナム、マレーシア、

インドネシアがEUと協定を結んでおります。その一方でアジアでも、市場統合という形で、ASEAN域内で自由化が進んでいる状況です。

次のスライドは自由化の種類でして、これから「第7の自由」などの用語を使っていきますので、わからなくなったらこちらをご参照ください。第7の自由は3国間輸送で、第9の自由はカボタージュです。

次に行きます。アジアの場合、ASEAN域内で首都間が自由化を始めていまして、例えばシンガポール―クアラルンプール路線では、2008年末の前まではシンガポール航空とマレーシア航空の2社寡占だったのです。自由化した後に、一気にLCCが3社入ってきて、需要もこのグラフにあるとおりに伸びたという現実があります。やはり自由化をすると、潜在需要が顕在化することが、LCCの登場によって実現していることがわかります。その一方で中国は、ASEANとの多国間OSを結んでおりまして、ASEANに対して第3、第4の自由を開放しています。

日本のオープンスカイはアメリカ型でして、すべて2国間ベースでの自由化をやっています。現在23カ国で締結されておりまして、先日の委員会の資料によりますと91%の需要が既にOS締結国ではありますが、あくまで2国間ベースなのが日本の状況です。

日本のOSの実質的な効果については、来月の4月から成田の発着枠が増えて、これによってようやく出てくるかなという程度で、今まで首都圏の発着枠が足りなかったことがネックになっていたというのが実情です。これから自由化の効果が出てくることを期待したいのですが、その一方で、羽田空港と成田空港の競争がありますので、成田空港としては羽田空港に奪われている分をいかに増やしていくかという戦略も必要になってくると思います。

航空自由化についてのまとめですけれども、航空自由化というのは競争促進ですので、不採算路線や低需要路線の切り捨てになりかねないことが起きるわけです。それに対して、アメリカとEUはそれぞれEAS、PSOを設定して、不採算・低需要路線をどのように維持するかというスキームを持っているのですが、こういった制度が日本には離島に対してはあるのですけれども、離島以外の低需要路線にはないのです。それぞれ一長一短ありますが、こういった制度を導入していく必要があるということです。これについての詳しい話は前回、屋井先生がお話になったと思います。

あと、日本では自由化の議論ではカボタージュの話がすぐ出てくるのですけれども、EUにおいて、他国の航空会社によるカボタージュの実行事例というのは、権利があっても

実際はほとんどなくて、実は第7の自由の方が重要なのです。3国間輸送を解放することが需要増加に大きなインパクトをもたらすことがEUで証明されていますので、このことを今後の自由化において考える必要があると思います。

3番目の米国型と欧州型については、これは効果の違いがあると思うのですが、まだ検証されていないので、今後研究ベースで実証していく必要があります。

第7、第9の自由と実質的所有と実効的支配については関係があります。例えばエアアジア・ジャパンとジェットスター・ジャパンは、それぞれ実質的所有は全日空、日本航空ではあるのですが、実効的支配がほんとうは誰なのかという問題があります。アジア諸国で展開しているエアアジアとジェットスターの合弁会社は、株式的所有という意味では50%未満となっていますけれども、実効的支配は実際エアアジアであり、ジェットスターなんですね。そういったことが今、日本でも起きていると考えると、実はもうカボタージュが実現していると考えてもおかしくないのです。航空法の中で、この問題をどうとらえていくかが今後の課題になると思います。

次にLCCについてですけれども、LCCについては皆さんよくご存じだと思います。いろんなビジネスモデルがありますが、サウスウエストが始めたオリジナルのビジネスモデルを幾つか部分的にやっているのがLCCだと言えます。現在、多様化、ハイブリッド化が進んでいて、ここに並べた特徴をすべてやっているのはライアンエアぐらいだと言われています。ここではウィキペディアの定義を引用していますが、このウィキペディアを書いたのは私です。2006年ごろに書きました。

世界のLCCの動向ですが、以降のスライド、9、10、11ページを先に見てください。9ページのLCCの関係ですけれども、まずEUでは、1998年頃からLCCが登場して、このころはまだシェアがすごく低かったのです。EUの市場統合は1997年に完了しました。これ以後になってLCCがどんどん出てきて、特にライアンエアとイーージージェットが第7の自由を駆使して、EUのLCCシェアが伸びてきました。

東南アジアについては、2004年にエアアジアが爆発的に便数を増やしまして、それがもう顕著にあらわれているということで、やはり一つの大きな強いLCCの行動によって状況は変わってきているわけです。LCC全体がというよりも、ある強力なキャリアが出てきたことで状況が変わっているのです。

そういった意味では、北米は競争しながらもなだらかに増えています。北東アジアがどうなるのかというのはこれからの話です。

次の10ページについては、路線の便数ごとにLCCのシェアがどうなっているかを示して、それを二、三年ごとに追ったグラフです。赤い線の2011年を見ると、北米は低頻度のところはそんなにシェアがないのですけれども、EUや東南アジアでは、1便あるいは1便未満の路線にも入っています。つまり、これはLCCが自分で新しい需要を開拓していることを意味します。大手キャリアが飛んでないところに路線をはって、どんどん自分たちで需要をつくっているということがEUや東南アジアでは起きているのです。

11枚目に行きますと、上の図のユニットコストは有名なデータで、大手レガシーとLCCではユニットコストが大きく違います。LCCがローコストと言われる所以がここにあるわけです。おもしろいのはイールドのほうで、イールドというのは座席キロ当たりの収入ですけれども、エアアジアとマレーシア航空を見ていただくと、エアアジアが6.6でマレーシア航空が6.4です。つまりLCCの方がイールドが高いのです。これは2010年に逆転しています。マレーシア航空は長距離便を運航しており、長距離便が多くなるとイールドが自然に下がりがちになりますけれども、それにしてもアジアのLCCも実は運賃が上昇傾向にあります。ジェットスターはレガシーよりイールドが全般的に高いのが実情で、LCCは安い安いと言いながらも、実は参入後何年かたってくると、運賃が上がってくるのは世界的な状況です。

そういった状況を踏まえながら8ページに戻りますと、ここでは国際線の需要の話をしているのですけれども、オープンスカイ締結国や首都圏発着枠の増加によって、日本へのインバウンド需要は確実に増えると思います。これはもう自信を持って言い切れませし、そういった予測を持って各航空会社も動いていると思います。

北米と欧州は既に航空市場が成熟しつつありますが、アジアはこれから中間所得層が伸びてくるので、彼らがLCCを使って移動します。そういった調査をつい先日、ベトナムの空港で私自身が実施しまして、結果も出ており、明日、日本航空協会で講演するのですが、その話も含める予定です。アジアの航空需要の顕在化は、中間所得層の支持にあるといえます。

まとめになります。LCCのまとめが12ページでして、東南アジアと日本を比べますと、大きくは欧米モデルと似ているのですが、自由化に関しては市場統合と2国間という違いがありますし、新規需要についても所得増に伴う新規需要と、日本の場合はどちらかという初期効果という形の新規需要が大きいという点が異なります。さらに、日本は高速鉄道との競争が激しいです。

最後に国内線の需要ですが、需要予測の課題として、第2回の資料が14ページ以降にありますので、後ほど見ていただきたいのですけれども、新幹線開通の影響というのは無視できません。これは日本だけではなくて、ヨーロッパでも中国でも韓国でも台湾でもどこでも起きています。新幹線の値段の方が高くても乗るのは、人間の交通行動原理としてそういうものがあるんだろうなということです。つまり、空港へのアクセスと空港での待ち時間を嫌っている人が相当数いると考えられます。また、日本から他国に出ていくアウトバウンド需要というのは、人口と景気と平均所得だけでは説明できなくなっているというのが第2回の部会での説明だったと思います。

次の点は、イベントリスクの話です。これは私自身がいろいろなデータを見て思うところですが、イベントリスクに航空需要が脆弱なのは事実ですけれども、実際はイベントが終了してから、しばらくすれば需要は大体戻っています。よって、イベントリスクを取り除いた上で、需要がどう変わるかを需要予測で考えなくてはいけないでしょう。

そのほか、平均所得が年々下がっていますが、特に低所得者層が日本で増えていると言われています。あと国内観光と近隣アジア観光との競争で、これは円高の影響もあったんですけれども、例えば沖縄に行くより、東南アジアに行ったほうがトータルのパッケージ料金では安いということが事実としてあったため、アジアに行ってしまう。その結果、国内の観光に行かないということもあると思います。

あとIT活用の影響。これに対しては様々な意見があります。ビデオ会議、テレビ電話、スカイプなどで出張の必要性がなくなっているという人もおりますし、逆に増えているという人もいますけれども、確実に何らかの影響があるのは間違いないでしょう。さらに可処分所得用途の多様化の影響です。観光需要が顕著に減っていることが第2回の資料に書いてありますが、観光需要がほかの支出と競争していると思われれます。

以上のようなことを考えながら、今後、人口も減って、GDPも変わらない状況で、どうやって需要予測をしていくかについて、これから真剣に考えなくてはいけないと思っています。

以上です。

【家田部会長】 どうもありがとうございました。

それじゃ、ここから10分ほど意見交換の時間にしたいと思います。今日はせっかくゲストの方々にもお出でいただいていますので、もしよろしかったら、議論に参加していただけたらと思います。お2人の委員に対して質問なり、コメントなりございましたらお

願いたいと思いますが、いかがでしょうか。

今日はやや経済的な面が多かったと思いますが、まず皮切りに竹内先生からどうでしょう。

【竹内 会長代理】 よろしいですか。ご説明ありがとうございました。ご質問をそれじゃ、それぞれの加藤委員と花岡委員に1つずつお願いしたいんですけども。

まず加藤先生のほうは、21ページのところで非常に興味深いコンセッションの平均的な数字を出していただきましたが、もし調べていらっしゃるのならば、この平均から見て、日本で上回る空港、下回る空港というようなものがデータがあれば、どうなっているのか。日本の相対的な位置を知りたいということが1点ご質問です。

それから花岡委員に、これはむしろご意見を求めたいということかもしれませんが、LCCのお話があって、よく言われているとおり、日本のLCCでは初期効果というのが非常にあり、今、これまで飛行機に乗ったことのない人が乗り出したということでわりと調子よくいっているんだと思います。しかしどうしても人口は有限ですから、いつかはそれが尽きる。そうなったときに日本のLCCというのはその意味でほかのものと非常に違うような状況が出てくるのではないのでしょうか。そのときLCCというのはどうやって生き残っていけるのか。その点、何かご意見があれば伺いたい。

その2点をお願いしたいと思います。

【家田 部会長】 加えていかがでしょうか。どうぞ、お願いします。

【柳川 委員】 今のご質問に関連するんですけども、まず加藤先生のほうでもLCCの話が出てきていました。収益性や定着するかというところで、かなり難しい可能性もあるということでしたが、このあたり、将来性に関して、むしろどういう方向に成長の芽があるとお考えかというのを少し教えていただきたいのと、それから地方空港の話がありましたけれども、確かになかなか収益は厳しいんですけども、そのときになかなか民間が直ちにやるのは難しいということなんです、そうだからといって、じゃあ地方自治体が運営することがベストだとも言い切れないと思うんで、ちょっとそのあたりの説明のところ、追加補足していただければと思います。

それから関連して、花岡先生のところで、LCCの将来性なんですけれども、当初は安い価格でもだんだん値上がりしていくという指摘があって、興味深いお話だったと思うんですけども、これをどういうふうに捉えるかということですよ。ある種の価格戦略の修正と捉えるのか、もう少し単に価格戦略だけではなくて、いろんなサービスも含めて

対応を変えてきているんだというふうにも理解できると思うんです。そうすると、先ほどのご質問にもあったように、日本の将来ということを考えてときには、ある種、日本に適応したLCCのモデルみたいなのがこういうところからだんだん出てくるというふうにも考えられると思いますので、そのあたり、ちょっとご意見を追加していただければと思います。

【家田部会長】 ありがとうございます。

佐藤さん、どうぞ。

【佐藤委員】 すいません、加藤先生のところで非常に興味深かったのは、駐車場収入が意外に大きくて、それが全体とミックスした場合に非常によくなっているという話があったんですけども、日本はどちらかというと、駐車場を無料にして飛行機に乗ってもらうという戦略でずっと来たような気がするので、その辺、少し変化があらわれているのか、日本でももっとこういうことをやるべきなのかというお話をひとつお伺いしたいのと、それから花岡先生のところで、需要予測を見ると、低所得者層とかいろいろあって、必ずしもあんまりいい方向に向かないような感じの数字になってはいるのですが、実際のところ、今、LCCのブームもあって、非常に伸びているような感じも一方でしているんですけども、ブームとしておさまったときにどうなるかというふうに考えていらっしゃるのかというのをもうちょっと教えていただけたらと思います。

【家田部会長】 ありがとうございます。

ほかにどうでしょうか。空港の駐車場なんて、空港そのものの駐車場より周辺の農家がやっている駐車場のほうが多かったですね。その辺、利益が外にリークしているのかもしれないね。ほかにいかがでしょうか。夏目さんほか、もし何かありましたら、ご遠慮なくと思いますが、ございませんか。

じゃあ、私から、花岡先生に聞くのがいいかな。ぜひご意見を聞きたいんですけども、どうも日本のエアラインビジネス、あるいは空港のことをやっている社長さんたちの前で言うのも何だけれども、空港のビジネスにしても、外国がこんなことをやっていますねとか、LCCというのはどこかの国でこんなになったからどうだ、それが日本になるとどうだといって、研究者も含めて、所詮海外を見ている。海外を引き写して日本に移したときにどうなるかということでビジネスを展開している面が強いように思いますけれども。

どうもそこのところ、一步打開して、我が国固有の知恵なり工夫なり、あるいはほかの交通モードでも培ってきたようなノウハウなり根性なり、そんなものを打ち出していきな

がら、航空産業なり航空輸送産業なり何なりをやっていないと所詮後追いの二流国という感覚が否めないんですけれども。あえて強く言っているんだけれども。

花岡先生からすると、どうしてそういう羽目になっているのか、それを打開するには一体どうしたらいいのか。つまり小手先の知恵じゃなくて、根本のところでの躍進を図るにはどうしたらいいかと花岡先生はお考えになっているか。その辺、何かちょっとご意見、賜ればと思います。

ほかにございませつか。よろしいですか。

じゃあ、加藤先生、花岡先生という順でお答えいただきましようかね。

【加藤委員】 たくさん質問をいただきまして、ありがとうございます。

竹内先生の質問で、日本との比較ですけれども、ここには53年と書いてあるんですけれども、一般的には20年とか30年と言われているので、収入の20倍から30倍というのが一般的です。日本でという話なんです、日本でそういうのはやっていないんですが、航空政策研究会で試算したときに、旅客が大体200万前後になれば損益分岐点を上回るんですね。これは既に空港のあり方検討会でもっとやられているのでしようけれども、旅客数がそれぐらいあれば、かなり楽にやっていけるということじゃないかと思います。

それから2番目ですが、柳川先生からのLCCのご質問です。花岡先生の話にもあったんですけれども、LCCの運賃が安いということがかなり強調されているのですけれども、過去、運賃はアメリカでも上がっていく方向にあるわけです。競争すると運賃が収束するとか、LCCのシェアが高い路線では、みんなで運賃を上げていくというパターンが見られるわけです。今日本でやっているのは、議会对策でこれだけ来ましたよとか、そのためにこれだけ使っていますよという対策をしている。これは最後のご質問と関係しているのですが、日本流のLCCモデルを考えるのであれば、既存のエアラインのいい面でも悪い面でもあると思うんですけれども、地元と一体化するとか、地元コミットするという日本式のモデルができないかと思っております。それをやらないのがLCCなんでしようけれども。

それから3つ目、地方空港の説明です。先ほど福島の場合は、いろんな事柄を検討しました。総合委託も含めて検討したのです。補助金が少なくてすむようにして民間にやってもらうという方法も考えました。それがヒアリングをしていくうちに現実的ではないということがわかりまして、こういう結論になったということでございます。

それから4番目、駐車場でございます。佐藤さんからのご質問です。これもアンケートをとったときに、車を置くのにお金を払うのがばからしいという地方の常識と申しますか、パーセプションがありました。空港も含めて交通行動にはパーセプションの問題が大きいのです。例えば、関空が遠いかというと、通勤時間が短い関西の人にとって1時間は遠いのですが、通勤時間が長い関東の人にとっては遠くないと思うのと同じです。地方の方に無理矢理お金を出せと言っても無理でしょうから、岡山のように、ビジネス客がいるとか、ある程度人口規模があって、そういうお金を出してもいいという人がいるところは駐車場の料金が取れる。お金を出してもいいという人がいなければ、かえって違法駐車が増えるだけです。だから非常に難しいのではないかと思います。

それから家田先生から話がありましたけれども、空港の内外の駐車場のシェアは、動態調査に載っております、大体駐車場料金が高いところほど空港内の駐車比率が下がってくるのです。我々の動きは、経済原則的です。以上でございます。

【家田部会長】 ありがとうございます。

続けて、花岡先生、お願いします。

【花岡委員】 皆さんからいただいたご質問は大体共通しているように思いましたので、まとめてお答えしようと思います。ご質問の中心はLCCが将来どうなるかということだと思います。初期効果と書きましたけれども、初期効果というのはどこの国でもありまして、これがどこまで続くかということなんですが、日本に関しても少なくとも3年、長くても5、6年ぐらいは続くのではないかと考えています。低価格に対して敏感な層がどの国でも確実にいます。それは別に航空に限らず、あらゆる需要に対して、低価格を好む人たちがおりますので、確実にその需要を掘り起こしていただけたらと思います。

それ以降の話ですが、アメリカは多分そこで止まってしまったと思うんですね。LCCの座席数シェアが思ったほど伸びていない。サウスウエストも、実はLCCオリジナルモデルと言いながら、自分のモデルからすぐに脱却してしまったのですけれども、その理由はやはりサービスが重要だという認識になったわけです。代理店販売もいまだにアメリカでは多く、欧州LCCのライアンエアやイージージェットはほぼ100%ネット予約ですけれども、実はアメリカはそうでもないといったところがありまして、やっぱり国によって状況は違います。

柳川先生からご質問をいただいた価格戦略だけではないということに通じるのですけれども、価格戦略だけで行けるのは初期効果があるところまでで、それ以降に差別化するた

めには、どこかでサービスを考えなくてはいけない。

ここを考えるときには、家田先生からご質問を頂いた、どのように日本型を考えればいかというところですけども、そこは正直、「日本型」という呼び方をしてしまうと実は答えが難しくなります。日本の中でも、LCC各社が固有のものを考えなくてはいけないのです。ヨーロッパでライアンエアとイーজেットは有名ですが、サービスの内容は大きく違ひまして、イーজেットはビジネス客の中で低運賃を好む人たちを狙っているというのがもともとの戦略で、ライアンエアはとにかく安い運賃を好む旅客を狙っています。最初から彼らはすみ分けをしていたのです。セカンダリー空港を徹底的に使うというのも、実は、世界的にこれをやっているのはライアンエアくらいです。サウスウエストもやっていますけれども、サウスウエストも徐々にプライマリー空港を利用する戦略に変えています。よって答えとして、日本式というサービスがあるとは思いますが、各社固有のもの、これが我々のサービスだというものを見つけていかないと、将来は生き残れないのではないかと思います。

これから4、5年した後、おそらくLCCとネットワークキャリアの間で、カニバリゼーションと言われるお客の共食いが確実に始まると思います。ここ数年、都市間の鉄道の需要は実はそんなに下がっていない中、航空は下がっています。資料の15ページに示してありますけれども、鉄道は人キロではそんなに下がってなくて、航空だけが下がっている。このように高速鉄道に奪われているという仕方がない面はありますが、LCCが参入して航空需要が増えた後に、航空業界全体で国内需要を失わない施策を考えていかなくてはならないと思います。あまり具体的なことが言えず申しわけありませんが、そういったところだと思います。

以上です。

【家田部会長】 どうもありがとうございました。

ご協力のおかげで、あと若干の時間が残っていますので、その若干の時間で、今後の進め方についての話にしたいと思います。

参考資料1にヒアリングの進め方がありますので、これからの状況につきまして、事務局から簡単にご説明いただけますでしょうか。

【航空戦略課長】 その前に、先ほどご質問いただいた件について、答えていない点が幾つかありましたので、簡単にお話しさせていただきたいと思います。

まず金谷委員からのご質問で、アンケートの実施時期等についてでございますが、宮城

県以外の出席がかなわないとわかった先月下旬から始めまして、空港のある都道府県全部にアンケートを送付しました。うち7割くらいの方からご回答いただいております。

それから佐藤委員からアクセスの話がございました。これはいろんなものがあると思います。例えば先ほど駐車場の話が話題になりましたけれども、地方空港でいうと、かなり無料の駐車場を利用している方が多いというのは、特に田舎に行けば行くほどそういう傾向がございまして、そうなると、結構利用客があってもアクセスバスですとか公共交通は経済面からなかなか成立しないということが課題になっているところがあります。そこも最近、乗り合いタクシーですとかいった形でうまく工夫してやっている動きがあります。

それからルート面ですけれども、最寄りの大都市にだけ直行バスがあって、あとはタクシーで行ってくださいというようなことが多かたりするんですけれども、むしろ観光需要の取り込みということからすると、観光地にダイレクトに行けるような、もう少し路線も増やしてはどうかというような話も出てくることはあります。ただ、これもなかなか地元の観光地の旅館がお客さんへのサービスとして、ダイレクトでバスを出したりすることもありますから、そういうものとの兼ね合いもあるんで、地域全体でそういうところはどう考えていくかということがあろうかと思えます。

あと3つ目はダイヤ面でありまして、ある程度、規模の大きなところは通常の空港のダイヤとは別に、ある程度の頻度で2次交通が利用できるというのはありますけれども、なかなか便数が少なくなってくると、航空便のダイヤに合わせてということになりますので、例えば非航空系収入をどうしていくかというようなことを考えると、そういう面をどうしていくかという課題があります。

回答は以上でございます。

それで、今回までの5回で、これまでの航空行政のフォローアップとそれからヒアリングということを行ってまいりましたけれども、いろんなご意見をいただきましたので、今後、事務局でこれを整理いたしまして、またそれに対して必要な資料等もご用意いたしまして、次回以降、議論いたしまして、論点を整理していく感じにしたいと思います。よろしく願いいたします。

【家田部会長】 そうすると、ヒアリングについては一段落して、ここまでのをまとめてみて、それを中心にディスカッションを深めていくということによろしいですか。

皆さん、そういう進め方でよろしいですか。ありがとうございます。

それじゃ、おかげさまでご協力を賜りまして、ほぼ定刻で終わることができました。あ

りがとうございました。

それから、ゲストスピーカーの4名の方々、どうもご苦労さまでございました。ありがとうございました。それから、花岡先生と加藤先生、話題提供をありがとうございました。

それでは、以上で閉会にしたいと思います。私の司会を事務局にお返しいたします。

【事務局】 ありがとうございます。

事務局から連絡事項をお伝えします。

本日の議事概要につきましては、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おります。

また、次回、第6回の開催日時は、追って事務局からご連絡いたします。

それでは、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 —