

# 地方航空路線活性化プログラムに係る 効果検証に関する懇談会

---

## 発表資料

平成27年12月11日

山形空港利用拡大推進協議会（事務局：山形県）  
山形～名古屋小牧路線（フジドリームエアラインズ）  
プロジェクト名 発着両側の分野別連携体制の構築  
による山形名古屋便の活性化

# I 山形～名古屋小牧路線に係る取組実績概要

## 1. 取組目標

### ○課題を踏まえた取組方針

- ・両地域の観光・ビジネス交流そのものを拡大させる取組を支援し、持続的な需要創出を図る。  
【実施体制・取組テーマ】発着両側の分野別連携体制の構築による山形名古屋便の活性化

### ○取組目標とターゲット

- ・取組目標 運休前ピーク時の需要 約23,000人 ⇒ 3年後 年間35,000人
- ・ターゲット 観光: 伊勢神宮は行ったことがあるが、出羽三山は行ったことのない人及びその逆  
ビジネス: 県内、中京圏企業関係者(特に自動車産業関係者)

(目標設定) 3年後 年間35,000人超(搭乗率65%)の利用者定着

H26冬: 搭乗率60%

H27夏: 搭乗率70%

H28通年: 搭乗率65%

※搭乗率は、提案時想定76人乗り機材で換算

## 2. 対象路線の課題

- ・運休前機材(CRJ、50人乗)では難しかった団体観光商品の造成も現行機材(ERJ、76人又は84人乗)であれば可能であることから観光需要の大幅な増加(2倍超)が求められている。
- ・中京圏において、観光目的地としての「山形」の知名度は高くなく、継続的な観光誘客を図るためには、本県と中京圏のつながりを活かしたストーリー作りなど独自性の高い特徴ある誘客を行う必要がある。⇒①「西の伊勢参り・東の出羽三山参り」PR展開
- ・ビジネス需要については運休前比4割増の利用が求められる。  
⇒②自動車産業等の交流拡大、③技能五輪(H26愛知・H28山形)による利用拡大
- ・需要の継続的な喚起に向けては、全体の需要のみならず、双方向からのバランスのよい需要創出が求められる。

## 3. 実績概要及び目標の達成状況

※搭乗率は、76人乗り機材で換算

実施期間H26.11～H27.10 **37,437人、搭乗率67.9%**

[H26夏ダイヤ(4～10月) 21,954人、搭乗率68.8% ※取組前]

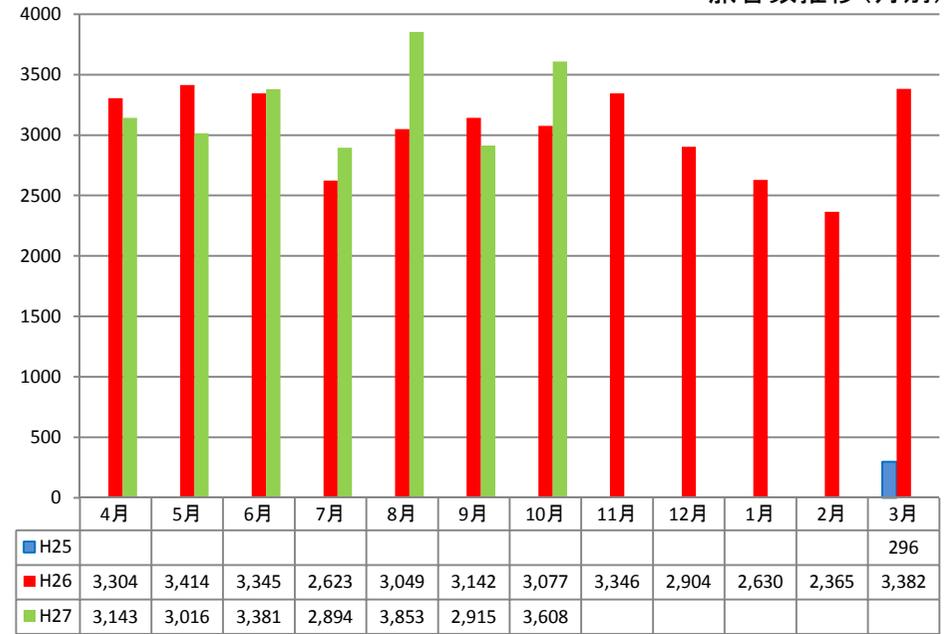
H26冬ダイヤ(11～3月) 14,627人、搭乗率63.7%

H27夏ダイヤ(4～10月) 22,810人、搭乗率71.0%

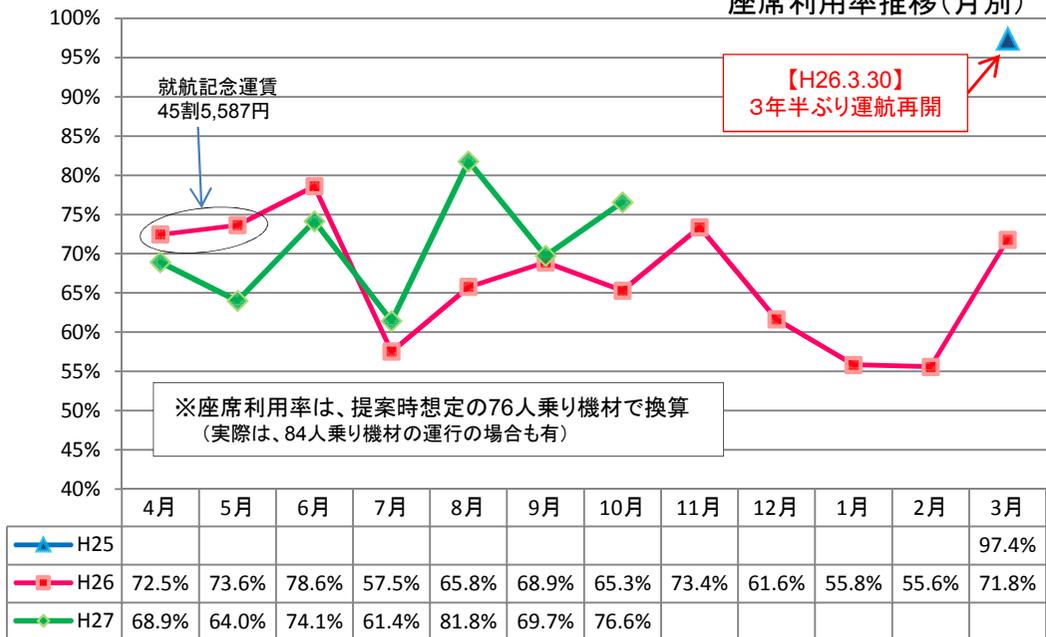
運休前の23,507人(H17-19平均)と比較し、37,437人(13,930人増加)と、目標の35,000人を大きく上回る結果となった。特にH27夏ダイヤは、就航初年度のH26夏ダイヤを上回る実績となり、活性化プログラムでの取組みの成果が見られる。

## 4. 旅客数・座席利用率

旅客数推移(月別)



座席利用率推移(月別)



## II 山形～名古屋小牧路線に係る取組の効果検証

### 1. 実効性

#### (1)各取組の効果検証

### 1. 「西の伊勢参り・東の出羽三山参り」相互交流の展開【取組費用 7,205万円】



双方向交流推進プロジェクトチーム会議

#### 1. 取組の実施概要

##### テーマ「双方向で、共通のPRへ」

##### (1)実施体制(双方向・連絡会議)の整備【5,932万円 ※(2)～(4)を含む】

「西の伊勢参り・東の出羽三山参り」双方向交流推進プロジェクトチーム(PT)・ワーキンググループ(WG)会議の開催

→連携推進のため、山形側と三重・伊勢側の行政、観光関係者、有識者等からなる会議を開催し、事業展開方法の検討・検証を実施

##### (2)「西の伊勢参り・東の出羽三山参り」の共通PRビジュアルを制作し、広告媒体への露出、WEB展開を実施

##### (3)「山形・三重観光フェア」、「山伏ジェットモニターツアー」、「観光PRキャラバン」等の開催による名古屋・山形でのPR展開

①山形・三重両県知事参加によるPRイベント、山形・愛知双方向での観光PRキャラバンの開催

②発信力の高い女性が、出羽三山・伊勢神宮を巡る「山伏ジェットモニターツアー」の実施(H27年3月、7月、10月)

##### (4)広告宣伝・共通キャンペーンの展開(名古屋、山形)

①広告宣伝・共通キャンペーンの展開(名古屋・山形での雑誌掲載、テレビCM放映等)

②FDAを利用して伊勢神宮と出羽三山両方を参拝した方に対する「おまいり帖」プレゼント

③山形県内への観光誘客を目的としたFDA機内誌での情報発信(H26年下期、H27年上期、下期)

##### (5)出羽三山等を組み込んだ旅行商品の造成・販売支援【1,000万円】

##### (6)空港アクセスの充実(山形空港～蔵王温泉・出羽三山など直通/周遊)【273万円】

①出羽三山の需要の季節性変動(冬季閉鎖)に対応するため、乗合タクシー「蔵王温泉ライナー」の運行(H27. 1. 5～)

②山形空港から羽黒山を經由して宿泊地までの観光貸切タクシー「でわ、まいる号」の運行(H27. 6. 20～)



山伏ジェット

#### 2. 取組の効果・成果及び要因分析

・PR活動は、両地域で連携、集中的なPR、PRイベントを活用した路線の周知活動により、効果的なPRを実施できたことがメディア露出や中京圏での認知度向上の成果(ホームページアクセス数の増加)に結びつき、良い結果となった。

・メディア露出 目標24回(月2回)→実績56回 ・愛知・三重からのHPアクセス数 目標24,000回(月2,000回)→35,950回(月2,995回)

・出羽三山を組み込んだ旅行商品の造成に向け、山伏ガイドコースなどの卸商品を企画カードにまとめ、旅行会社への売り込みを実施。

・旅行会社へのツアー・個人旅行の販売座席数/目標7,700席→実績7,036席 ・開発商品を組み込んだツアー数/目標5→実績14ツアー(223人)

・蔵王温泉へのアクセスを開設 利用者数/目標1,000人→実績1,068人 ・羽黒山へのアクセスを開設 利用者数/目標500人→実績29人

#### 3. 今後の改善すべき点

・認知度をあげるために、実際に体験したユーザーからSNSで友人知人に情報拡散してもらえるような仕組みを検討する。

・旅のイメージ広告に加えて、旅行商品の販売を支援する施策を強化する。

・羽黒山へのアクセスについては、旅行商品に組み込めるよう運行会社と助成制度を含めて今後の運行方法、旅行会社からの予約・決済方法を協議する検討会を開催する。実証実験の結果を基に、活性化プログラム終了後も継続できるような二次交通の整備に取り組む。

## 2. 自動車関連産業を中心とした経済交流の拡大【取組費用 1,495万円】

### 1. 取組の実施概要

テーマ「航空便を活用した中京圏との経済交流の拡大」

(1) 商談会、企業訪問、企業視察等に対する運賃助成【10万円】

(2) 山形空港サポーターズクラブ会員に対する助成による運賃割引の実施【1,000万円(予定)】

- ・キャッシュバック型の助成金は、旅費精算上使いにくいという企業からの意見が多かったため、サポーターズクラブ会員限定で助成金額を差し引いた価格で購入できる制度をFDAと連携して構築

(3) 経済交流ミッション団の実施【57万円】

知事をトップとする経済交流ミッション団を派遣し、愛知県、商工会議所を訪問(H27年2月)

(4) おいしい山形空港サポーターズクラブ等のPR実施【428万円】

① 愛知県内企業へのPR(平成27年2月、3月、5月、10月)

愛知県での名古屋・小牧・春日井商工会議所の協力により、約25,000社の会員企業に山形～名古屋便、サポーターズクラブ等をPR

② 山形県内企業・個人へのPR 内陸30市町村内企業・家庭への新聞折込み(27万部)の実施(H27年3月)

(5) 山形空港サポーターズクラブ専用ラウンジの充実やトライアル助成等のビジネス利用、利便性向上による航空機利用者の発掘【協議会予算】



とうほく・北海道 自動車関連技術展示商談会(愛知県刈谷市)

### 2. 取組の効果・成果及び要因分析

- ・チラシ新聞折込みや、割引運賃、協議会独自予算による各種助成制度、山形空港内の専用ラウンジの充実などの実施により、サポーターズクラブの会員は、目標を超える入会があった。

おいしい山形空港サポーターズクラブ会員数/目標600会員増(月50会員増)→実績1,048会員増(月87会員増、目標比174.7%)

- ・H26下期から商談会出展等に対する助成を行ったが、昼一便ダイヤの不便さが敬遠され、助成金等の利用があまりなかった。

商談会出展、個別商談、企業研修等運賃助成(H26)/目標180人→実績4人(とうほく・北海道 自動車関連技術展示商談会)

- ・観光PRキャラバン(H26.11)や経済交流PRミッション団(H27.2)の派遣、愛知県の県政ラジオ番組で山形県PRの実施。毎号サポーターズクラブ通信に愛知県庁職員から名古屋情報の寄稿など相互の交流が促進された。更に、H27.10には県営名古屋空港協議会(事務局:名古屋商工会議所)のPRキャラバン隊が山形県内のマスコミ等を訪問し、ショッピングセンターでのプロモーションなど愛知県とFDA名古屋小牧便のPR等を行うなど発着地間の相互交流が継続・強化されている。

- ・おいしい山形空港サポーターズクラブ会員に対する「FDA 山形＝名古屋便」の助成による運賃割引

目標席数1,800席→実績685席 ※11/5現在(冬期の需要減対策のため、H28年1月末まで助成実施)

- ・需要調査を実施し、潜在需要の把握ができたほか、重点顧客(40～50代ビジネス客)、価格設定(24,000円以下)、理想ダイヤ(朝8時～10時、夕17時～20時)、ターゲット毎のプロモーションの細分化の必要性等、今後の利用拡大に向けた路線の分析、ニーズ等を把握し、課題を整理して来年度の利用拡大に向けた取り組みの方向性を明らかにすることができた。

### 3. 今後の改善すべき点

- ・現行ダイヤではビジネス利用の拡大が難しいため、サポーターズクラブ会員限定運賃割引制度に対して、問い合わせ・要望が多かったアクティブシニア層を取り込むため、メールマガジン会員制度を設立し、ビジネス利用に加え潜在的な個人利用の需要の掘り起こしを行いたい。
- ・需要調査で明らかになった取組の方向性を着実に実践していくため、価格設定やダイヤ改善等を踏まえた需要拡大取組の実施方法など、運航するFDAと更に連携を深め事業を展開する必要がある。

### 3. 「技能五輪2014in愛知」から「技能五輪2016in山形」へ【取組費用 86万円】

#### 1. 取組の実施概要

テーマ「技術先進地・中京圏の力を活用した人材育成」

やまがた技能五輪・アビリンピック2016推進協議会と連携して、山形～名古屋小牧便や助成事業等の関係者への広報、助成を実施

(1)「技能五輪in愛知」見学ツアーの造成・支援(H26)【15万円】

(2)中京圏企業・技術研修促進支援の展開(H26～28)【36万円】

若手技術者等による中京圏企業の研修・視察訪問や中京圏指導員の山形訪問に対する運賃助成等

(3)中京圏での技術研修会・中京圏企業訪問ツアーなどの開催支援(H27～28)【35万円】

(4)航空便利用企業関係者へのPR展開 ⇒「2. 自動車関連産業を中心とした経済交流の拡大」と合わせて実施

(5)「技能五輪in山形」参加ツアーの造成・支援【H28実施】



#### 2. 取組の効果・成果及び要因分析

- ・H26下期から大会視察や技術研修等に対する助成を行ったが、昼一便ダイヤの不便さが敬遠され、利用があまりなかった。
- ・サポーターズクラブ会員限定割引運賃を利用しやすい助成制度としたことから、技能五輪関係者も入会が進み、一過性で終わることなく活性化プログラム終了後もサポーターズクラブ組織を活かして、接点を持つことが可能となった。(企業会員431社のうち、技能五輪関係企業24社)
  - ①若手技能者「技能五輪in愛知」視察等支援(H26) 目標60人→実績8人
  - ②若手技能者技術研修等支援 目標50人→実績11人
  - ③技術研修会・企業訪問ツアーなどの開催支援 目標3回→3回

#### 3. 今後の改善すべき点

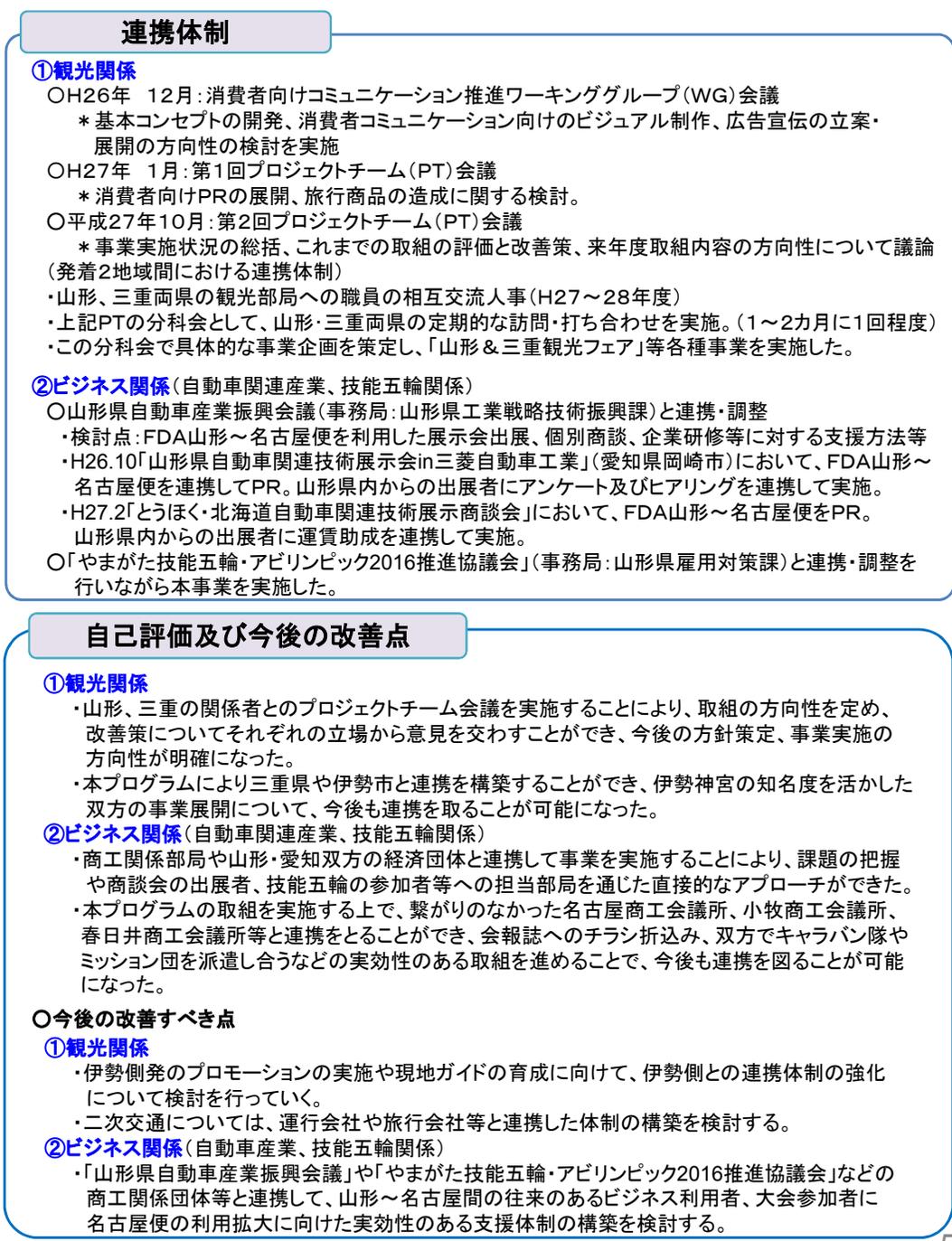
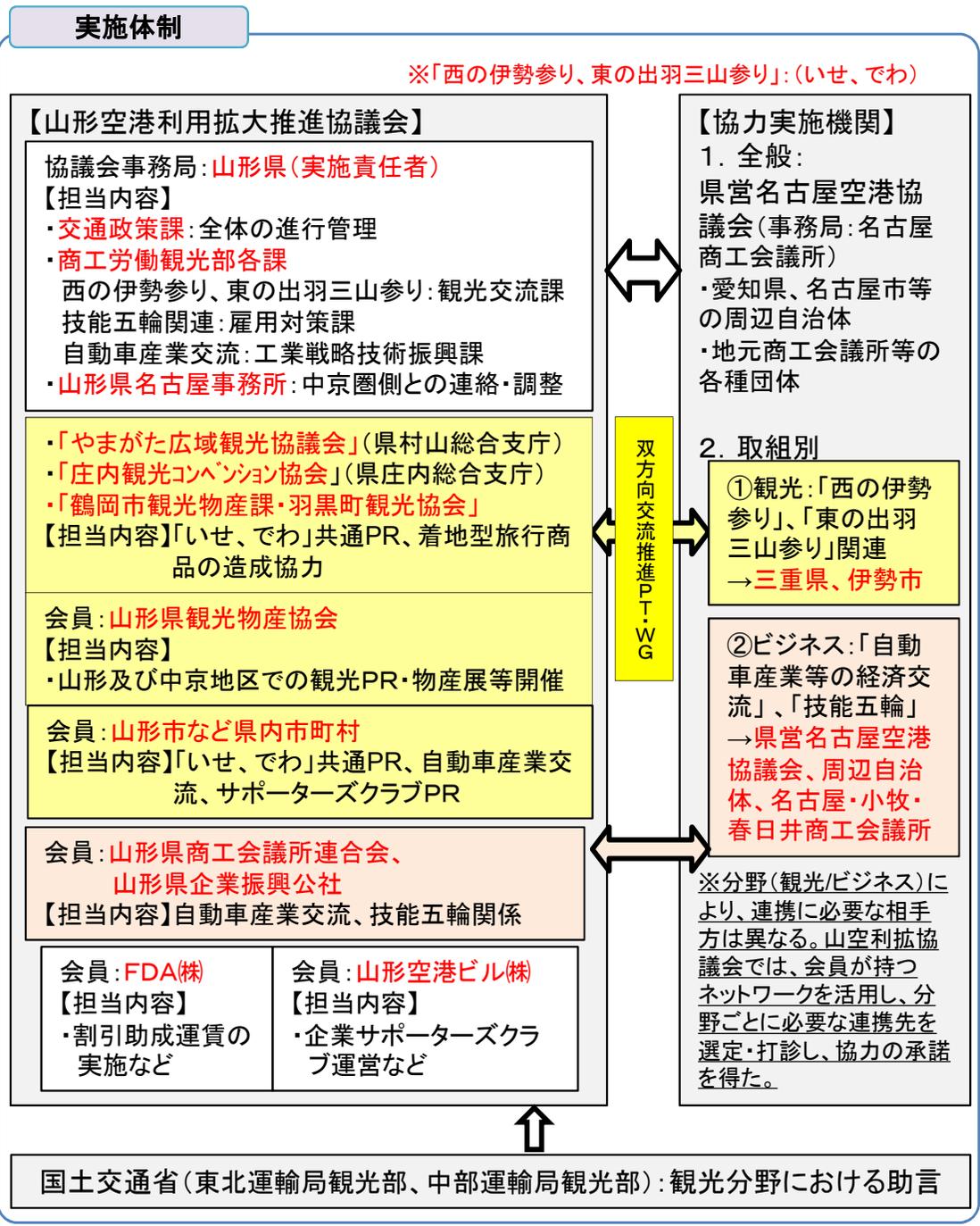
- ・最終年度となる来年度は、「やまがた技能五輪・アビリンピック2016」が開催されることから、技能五輪事務局と連携し、中京圏からの出場者に対する航空機利用の直接的なアプローチ方法を検討し、実際に山形～名古屋小牧線を利用してもらえるような方策を検討する。
- ・「やまがた技能五輪・アビリンピック」は、来年度で取組みが終了するが、今回の技能五輪協議会と培ったノウハウを活かして、引き続き大規模な大会、コンベンションの開催に際し、関係部局などと連携してイベントを活用した航空利用の周知体制の構築を検討する。
  - (例) ①「全国豊かな海づくり大会～山形～」H28.9.10-11
  - ②「全国高等学校総合体育大会(インターハイ)」南東北3県開催H29.7.28-8.20



旋盤・フライス盤の東北合同練習会(山形市)  
※トヨタ自動車から講師として6名招聘

# II 山形～名古屋小牧路線に係る取組の効果検証

## 2. 継続性 実施・連携体制について



## II 山形～名古屋小牧路線に係る取組の効果検証

### 3. 総括及び今後の取組の方向性

搭乗者アンケート結果から推計

目的	運休前 (H17-19 平均)	目標	実績 H26	運休 前比
仕事	12,428	17,399	12,017	96.7%
観光	5,893	11,786	13,590	230.6%
私用※	5,186	6,223	11,830	228.1%
計	23,507	35,408	37,437	159.3%

※私用：帰省、冠婚葬祭など

#### ● 全体総括

- ・3年目の目標搭乗者数としていた35,000人を2,000人以上上回った要因としては、活性化プログラム事業の効果に加えて、県や協議会の独自事業として取り組んだ二次交通の充実、市町村を窓口とする空港応援月間事業、サポーターズクラブの特典充実等との相乗効果が図られたためと考えられる。
- ・また、知事も先頭となつての発着両地域でのPRイベントやメディア露出により、山形～名古屋小牧線の認知度が向上したためと思われる。
- ・一方、自動車関連産業を中心とした経済交流の拡大、技能五輪などのビジネス客の取り込みについては、昼1便ダイヤのため、移動日のビジネスに使用する時間が十分に取れないことから利用が伸びず、あまり成果が上がらなかった。

#### ● 今後の取組の方向性

- ・当初の目標搭乗者数を達成したことから、次のステップとして、需要拡大の課題として明らかになってきた昼一便ダイヤの改善としての2便化を目指し、双方での認知度向上に繋がる観光面の取り組みを継続しつつ、山形空港サポーターズクラブを活用した事業展開等ビジネス客の取り込みを強化していく必要がある。

##### ○観光関係

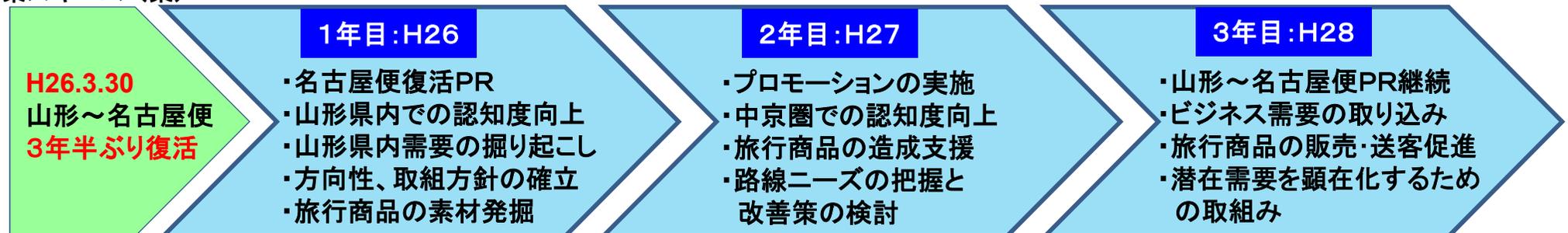
- ・今後、活性化プログラムが終了した3年目以降にこの取組の提案を継続していくため、地元市町村と連携し、地元観光協会等を巻き込んで、継続可能な体制について協議・調整していく。
- ・観光の受入体制の整う三重県を手本に、出羽三山の魅力を伝える現地ガイドの育成、当日申込への対応等受け入れ態勢の強化を図る。
- ・二次交通については、今回の実証実験の結果を基に、運行会社と助成制度を含めて今後の運行方法等を協議する検討会を開催するとともに、活性化プログラム終了後も継続できるような二次交通の整備に取り組む。

##### ○ビジネス関係(自動車関連産業、技能五輪関係)

- ・需要調査で明らかになった取組の方向性を着実に実践していくため、価格設定やダイヤ改善等を踏まえた需要拡大取組の実施方法など、運航するFDAと更に連携を深め事業を展開する必要がある。

- 個人利用(観光・私用)関係 ・サポーターズクラブ会員限定の運賃割引に対して、問い合わせ・要望が多かったアクティブシニア層等を取り込むため、新たにメールマガジン会員制度を設立し、ビジネス利用に加え潜在的な個人利用の需要の掘り起こしを行いたい。

#### 事業スキーム(案)



## 転用可能な取組

取組内容		実施方法等
1. 「西の伊勢参り・東の出羽三山参り」相互交流の展開	消費者向けPRの展開（広告媒体の作成、PRイベント、旅行商品の支援、観光キャラバンの派遣）	発着地双方の連携により、メインターゲットの設定、旅行のコンセプト、プロモーション、スケジュールなど路線の需要の拡大に向けた目標を設定し、双方間交流を展開することにより、新たな需要創出を図る。
	「西の伊勢参り・東の出羽三山参り」等をテーマにした着地型商品の開発・販売	双方の共通するテーマの観光資源を活用した旅行商品を造成し、合わせて両地域でPR、イベントを実施することにより、新たな需要創出を図る。
	山形空港と出羽三山等を結ぶ2次交通の整備（空港リムジン等の運行支援、観光地へのアクセス開設等）	空港と観光地等を直結する二次交通（乗合タクシー）により、航空利用者の利便性向上を図る。
2. 自動車関連産業を中心とした経済交流の拡大	商談会出展、個別商談、企業研修等支援（経済交流支援助成、割引運賃設定、FDA運行支援等）	経済交流一環として、企業等を対象としたい商談、企業研修等での航空利用者への助成により、航空路線の認知度の向上、新たな需要創出を図る。
	経済交流・航空PRミッション団の派遣	産業を中心とした経済交流の拡大に向け、双方の連携による経済交流・航空PRミッション等の実施により、新たな需要創出を図る。
	山形＝名古屋便、山形空港サポーターズクラブPR強化（クラブPR、会員に対する各種特典等のPR）	企業を対象とした空港サポーターズクラブの活用により、航空路線の認知度向上、新たな需要創出を図る。

## チャレンジングな取組

取組内容		実施方法等
3. 「技能五輪2014in愛知」から「技能五輪2016in山形」へ	「技能五輪・アビリンピックあいち大会2014」視察等支援（運賃支援）	地域で行われる産業イベント参加者に運賃助成等の支援を行うことにより、航空路線の認知度向上を図る。
	若手技能者技術研修等支援（運賃支援）	
	技術研修会・中京圏企業訪問ツアーなどの開催支援（中京圏企業訪問ツアーなどの開催）	
	「やまがた技能五輪・アビリンピック2016」出場者等支援（運賃支援）	