

日 時：平成18年11月29日（水）  
場 所：国土交通省11階 特別会議室

交通政策審議会  
第3回航空分科会  
議 事 録

国 土 交 通 省

## 目 次

1. 開 会	1
2. 航空会社ヒアリング	
(1) 株式会社日本航空、全日本空輸株式会社、日本貨物航空株式会社	1
(2) スカイマーク株式会社、北海道国際航空株式会社、 スカイネットアジア航空株式会社、株式会社スターフライヤー、ギャラクシーエアラインズ 株式会社	19
3. 今後のスケジュールについて	32
4. 閉 会	33

## 開 会

### ●航空企画調査室長

大変お待たせいたしました。定刻になりましたので、ただいまから第3回航空分科会を開催させていただきます。

委員の皆様方におかれましては、大変お忙しいところお集まりいただきまして、まことにありがとうございます。

まず、お手元の資料を確認させていただきたいと存じます。テーブルの上に置いてございますが、配席図、その後、本日のヒアリングの出席者の名簿、クリップをとっていただきますと、議事次第、これをめくっていただきますと、配付資料一覧がございます。その後ろに、資料番号1から8まで、参考資料として今後のスケジュールがございます。資料1から順に、日本航空さんの資料、資料2が全日空さんの資料、資料3が日本貨物航空さんの資料、資料4がスカイマークさんの資料、資料5が北海道国際航空さんの資料、資料6がスカイネットアジア航空さんの資料、資料7がスターフライヤーさんの資料、最後の資料8がギャラクシーさんの資料となっております。最後に参考資料として、今後のスケジュールがございます。

以上、ご案内しました資料で抜けているもの等ございましたら、事務局のほうに随時おっしゃっていただきたいと存じます。

それでは、議事に入らせていただきます。大変恐れ入りますが、報道関係者の方々、頭撮りはここまでとさせていただきますので、カメラ撮りはこれ以降ご遠慮お願いいたします。

それでは、分科会長、本日の議事につきまして、よろしく願い申し上げます。

### 航空会社ヒアリング

#### (1) 株式会社日本航空、全日本空輸株式会社、日本貨物航空株式会社

### ●分科会長

それでは、始めさせていただきます。早速でございますが、ヒアリングを始めさせていただきます。

まず、日本航空、全日空、日本貨物航空の3社の方々から各20分ほどご説明をいただいた後にまとめて、20分しかないのですが、20分ほど質疑応答を行っていただきます。その後、スカイマーク、北海道国際航空、スカイネットアジア航空、スターフライヤー、ギャラクシーエアラインズの5社から各10分ほどご説明をいただきまして、その後まとめて15分ほど質疑応答。これでぴったし時間がなくなります。そういうことでございますので、よろしく願いいたします。

まず、早速でございますが、日本航空様よりご説明いただきたいと思います。よろしく願いいたします。

### ●株式会社日本航空

日本航空社長の西松でございます。よろしく願いします。

本日は、この交通政策審議会の航空分科会におけるご議論に当たりまして、説明の機会

を与えていただきまして、まことに光栄でございます。

それでは、着席させていただきまして、資料に従いましてご説明したいというふうに思っていますので、よろしく願いいたします。

まず、ペーパーの構成でございますけれども、目次でございますとおり、最初に当社の経営の概要と今後の戦略についてご説明をさせていただきますと、その後、今後の事業展開、機材構成、機材投入計画、そして4番目に、本論に入ると思いますが、空港及び航空保安施設の整備・運用に関する要望について、そして最後にその他、こんな順番で説明をしていきたいと思っております。

まず、ページを振っております1ページをお開きいただきたいと思っておりますが、このページは、会社概要でございますので、時間の関係もでございますのでここでの説明は省かせていただきますが、後ほどごらんいただければというふうに思っております。

続きまして、2ページをお開きいただきたいと思っておりますが、当日本航空グループとしましては、ご承知のとおり去る2002年10月に旧JALと旧JASが統合いたしまして持ち株会社日本航空システムを設立して、いわゆる持ち株会社形態で事業の運営、合併のスタートをしたわけでございます。その後、幾つか紆余曲折ございますけれども、事業会社を別々に運用していくというやり方につきまして支障が種々出てきたということも踏まえまして、ことし2006年10月に事業会社の1社化をしまして、日本航空インターナショナルという、事業会社の一つでございますけれども、ここに一本化したということでございます。

この過程におきまして、極めて遺憾でございますけれども、昨年3月になりますが、2005年3月に国土交通大臣から事業改善命令をいただくというようなことになっております。これを踏まえまして種々安全対策をとってきたわけでございますけれども、その後も、昨年1年を振り返りますと、幾つかヒューマンエラーを含めてトラブルが続出してきたということでございます。

こういったことを踏まえまして、このページの左の下にございますけれども、安全基盤構築への具体的対応ということで書いてございますが、幾つかの対応をさせていただいております。この対応策を立てる上では、柳田邦男先生をはじめとする外部の有識者のメンバーからなります、安全アドバイザーグループと我々称しておりますけれども、こういったアドバイザーグループを設置させていただきまして、対策をとってきているところでございます。

具体的には、まず安全意識の向上と書いてございますけれども、主として、1985年の御巣鷹山事故のいろいろな遺品を展示いたしました安全啓発センターを設立いたしまして、社員教育、安全に対する思い、こういったものの教育を今行っているところでございます。

それから2番目としましては、グループ安全情報の共有と活用と書いてございますけれども、組織的には本年4月に安全推進本部というものを立ち上げまして、ここで、グループ全体の安全対策を統括する、情報の浸透を図る、こういった対策をとっております。

それから、ヒューマンエラー対策の向上ということで、細々としたことになってございますけれども、ヒューマンエラーを回避すべくさまざまな手を打っているということでございます。

これに加えて、国土交通省さん等のご協力をいただきまして管制官との意見交換の

場を設定するというようなこともやりまして、安全広報活動を推進しているというところでございます。

現在、昨年1年間さまざまなことがございましたけれども、この半年といいますか、大きなトラブルもなくやれてこれておりますので、我々のしてきた対策といいますか、逐次効果が出てきていると、こんなふうに思っております。

次に3ページ目でございますけれども、ことしの株主総会以降新体制が成立いたしましたので、ここに書いてございますとおり「安心とこだわりの品質で、世界を結ぶ日本の翼になろう!」ということで、安心、品質、それからネットワーク、この3つを会社の基本方針、グループビジョンとして設定いたしまして、鋭意運用しているというところでございます。

それから、飛びまして4ページをお開きいただきたいと思いますけれども、ここからはいわゆる今後の事業展開ということに入るわけでありますが、現状のマーケットの我々としての認識は、富裕層増加を含むアクティブシニアがこれから大きく活躍し始めるだろうと、こんなふうに考えている点が1つ。それから、海外に目を転じますとアジア・中国地域の旅客需要の堅調な伸びが期待されるので、これに対してどう対応していくかというところが今後の課題になると、こういうふうに認識しております。

一方、空港与件のところは、ご案内のとおりでございますけれども、当社を取り巻く事業環境の特に重要な点ということでいきますと、2007年度、来年度に関空の2期工事が完了します。それから、2009年度、3年後になりますけれども、羽田の再拡張・国際化、そして成田の平行滑走路延伸の2点が、これから日本の航空業界にとって大きなエポックメイキングになる事業であろうと、こんなふうに思っております。我々としましては、その2009年のビジネスチャンスにぜひ遅れることなく、それまでに事業基盤の再構築も完了していききたいというふうに思っております。

それから、具体的、技術的な話になりますけれども、現在、航空局さんでお進めになっておりますRNAV導入等の管制システムの新技術導入に際しまして、当社としましても積極的にこれに対応すべく、適合する機材の導入・改修等を現在実施しているというところでございます。

次に、個別の国際旅客、国内旅客の事業について触れたいと思いますが、5ページをお開きいただきたいというふうに思います。我々、国際旅客の事業につきましては、「選択」と「集中」という標語を掲げまして、ターゲットを絞ってこれから運営していききたいというふうに思っております。

まず、機材につきましては、B747-400等の4発の大型機材、これを退役させていくとともに、それにかわる機材としましては、B787、あるいはB737-800といった双発の新中・小型機を積極的に導入してまいりまして運航効率を向上させるとともに、ビジネス需要に対応していききたいと、こんなふうに思っておりますが、後ほどこの機材については触れたいというふうに思っております。

一方、路線という点でまいりますと、今後高成長が見込まれます東南アジア線、中国線を強化してまいりたいということでございます。

一方、運航体制でございますけれども、ローコストオペレーション会社を私ども持っておりますが、国際線を運営する会社としては、JALwaysという名前でございますけ

れども、このオペレーション会社をさらに活用しまして、観光路線のみならず、東南アジア等のビジネス路線への事業も展開していきたいというふうに思っております。

それから、路線見直し等で定期便がなくなった地方もございます。こういったところからの観光需要につきましては、チャーターを積極的に活用しながら対応していきたいというふうに思っております。

次の6ページが国内旅客事業でございますけれども、今後の需要予測でございますが、今後、少子化に伴う人口減等の要因は、総数としては減るという要因はあるものの、堅調な国内経済に支えられて総需要は緩やかな伸びを示すだろうと、こんな想定に立って計画を立てております。この国内旅客事業におきましても国際旅客事業と同様に機材のダウンサイジングを推進していきたいというふうに思っておりますが、これによりまして運航の効率化を図るということに加えまして、フリークエンシーを増やすという意味での多頻度運航を実現して、顧客利便性を高めるということしていきたいというふうに思っております。特に、ご案内のとおり2009年に羽田空港の再拡張が完成し、そして容量が大幅に増えるということになれば発着枠の制約が解消いたしますので、これを使って多頻度運航が可能になるということがございますので、大きなビジネスチャンスと、こんな認識でおります。

それから、羽田再拡張後の活用のあり方につきましては、後半のほうでちょっと触れたいというふうに思っております。

それから、ページをめくっていただきまして、7ページ、貨物でございますけれども、需要予測としましては、国際貨物については、日本発は堅調な伸び、アジア地区、特に中国市場、この辺につきましては高い成長があるだろうと、こんなふうに見込んでおります。

それから国内貨物でございますけれども、深夜便市場が今極めて高い伸びを示しておりますが、今後とも成長するであろうということ。そして、既存便、昼間帯のマーケットでございますけれども、これは緩やかな伸びを想定しているということでございます。

こういった前提のもとに、当社としましては、国際貨物については、今触れましたとおり最も重要なマーケットであります足元の日本発への需要、それから高成長が期待される中国・アジアマーケットへ積極的に対応していくということで考えております。

一方、国内貨物でございますが、これも先ほど触れましたとおり、深夜便市場に積極的に参入していきたいということでございます。したがって、機材としましては、従来貨物機としてはB747という大型機を使っておりましたけれども、これに加えましてB767の貨物機を導入いたしまして、この大型機、中型機の組み合わせによって効率的な運航体制を確立していきたいと、こんなふうに思っております。

次に、機材について少し触れたいというふうに思いますが、8ページをお開きいただきたいというふうに思います。

この表の右下に棒グラフと折れ線グラフがございますけれども、棒グラフは当社の大型機と中・小型機の比率を示したものでございますが、現在、当社の場合は大型機比率が非常に高くなっておりまして、2005年度末でまいりますと、国際線のうち38%が中・小型機で、残りの何と62%が大型機であると、こういう極めて大型機比率の高い機材構成になっておりますが、現在の需要動向、あるいは燃費の高さ等々を勘案いたしまして、これを相当なスピードで中・小型機に入れかえるという作業をしていきたいというふうに

思っております、2010年末には、大型機の比率が38%、それから中・小型機の比率が62%になるような、ちょうど大型機と中・小型機の比率が逆転するような形にダウンサイジング、すなわち中・小型機への更新をしていきたいというふうに思っております。

当然この結果出てまいりますのが、機材が新しくなってまいりますので、右下の折れ線グラフに11.0から8.5と書いてありますが、これは、機齢、機材の年齢でございますが、国際線の今の機材の年齢11.0歳から、2010年には8.5歳まで2.5歳若返らせると、こんなこともあわせて進めてまいりたいと、結果的にはこういう格好になってくるということでございます。

それから、加えまして機種の数でございますが、先ほどご説明したとおりJALとJASが統合しておりますので、機材がかなり多機種にわたっています。すなわち機種数が多い状況でございます。2002年に統合した直後でございますと16機種あったわけでございますが、これを先ほど申し上げましたようなダウンサイジングするような過程の中で機種統合を進めてまいりまして、2009年度末には11機種まで、16機種から11機種まで下げるといような方向で考えていきたいというふうに思っております。

それから乗員でございますが、もちろんこれから供給を考える上では機材に加えて乗員が重要なファクターになってくるわけでございますけれども、円滑なる乗員養成、これも極めて重要になってくるわけでありまして、そのために、例えばでございますけれども、ICAO加盟国発行のライセンス所有者——いわゆる外国人乗員でございます。に対する試験内容の一部見直し等、乗員養成の円滑化につながる施策の実現をぜひお願いしたいというふうに考えております。

次の9ページでございますが、機材ダウンサイジングの効果ということで、先ほど申し上げましたような機材にダウンサイジングしてまいりますと、もちろん需給バランスの効率化、燃費効率の向上もございまして、加えて、CO<sub>2</sub>、それから騒音の低減といった、いわゆる環境負荷の軽減ということが付随的に果たされるということにもなります。したがって、我々、これから積極的にこういったダウンサイジングという作業を進めてまいりたいというふうに思っております。

利益の関係につきましては、ちょっと時間の関係もございまして、省かさせていただきます。

次に、10ページになりますけれども、空港及び航空保安施設の整備、運用、運営に対する要望についてということでもまとめさせていただきましたので、これについて触れたいというふうに思います。

まず、今後の大都市拠点空港等のあり方についてでございますけれども、まず成田空港でございますが、我が国を代表する国際拠点空港でございますので、旅客便、貨物便とも、中国、あるいはアジア等の高成長路線に積極的な路線展開を図っていきたいというふうに思っております。

具体的な要望といたしましては、最近、いわゆる平行滑走路の北伸工事が始まっておりますけれども、今後は、取付誘導路の整備、あるいはスポットの増設等の所要の施設整備をお願いしたいというふうに考えております。

次に羽田空港でございますけれども、羽田空港は都心に近く、アクセス利便性が極めて高いというわけでございますので、今後とも国内線の基幹空港として国内線ネットワーク

の拡充を図ってまいりたいというふうに考えております。2009年末には再拡張により発着枠が今のところ11万回程度の向上が図られるというふうに言われておりますが、これを国内線のネットワークの拡充に活用して、便数を増やして小型化する多頻度小型化によりまして旅客利便性の向上を図ってまいりたいというふうに考えております。

一方、国際線でございますが、ほぼ同時期に成田空港の平行滑走路の延伸によりまして大体2万回程度の発着枠が増加いたします。したがって、現在の国の方針でございます羽田空港の国際線枠3万回を合わせますと、首都圏全体で国際線発着枠が5万回程度増えるということになります。また、羽田空港の3万回は昼間時間帯のみでございますので、深夜時間帯も含めるとさらに国際線発着枠は増加するわけでございます。したがって、こういったものを総合的に勘案いたしますと、羽田空港の昼間時間帯の国際線枠は3万回程度で、ペリメーターを適用する国の今の方針は極めて妥当であると、こんなふうに考えております。

具体的な要望といたしましては、再拡張で発着便数が大幅に増えた後も航空機の遅滞ない離発着が可能となるよう、例えば新滑走路への取付誘導路の増設やナイトステイスポットの整備といった所要の施設設備のほか、4本の滑走路をどう使うかといった運用面の工夫もこれから必要なのだろうというふうに考えております。

関西空港、中部空港でございますが、まず関空につきましては、既存のアジア路線ネットワークを維持しながら、ダウンサイジングを図っていこうと。こういったことを通じて、さらに一層中国等とのネットワークを拡大していきたいということを考えております。また、これに加えまして、深夜時間帯の貨物便も検討していきたいというふうに考えております。

いずれにしましても、今後の空港整備につきましては、的確な需要見通しを踏まえて、需要に応じた段階的な整備を進めていくことが必要というふうに考えております。

中部空港につきましても、関空と同様であり、需要に応じた段階的な対応が必要と考えております。

それから、11ページでございますが、大都市拠点空港のあり方についての続きでございますけれども、その他首都圏空港、一般空港でございますが、時間の関係もございまして詳細な説明は省略させていただきますが、ただ、一般空港につきましては、空港の数や配置といったハードにつきましては既に概成しており、今後は利用者利便性をさらに高めることが重要であるということでございまして、利用者の声に耳を傾けながらソフト面をより一層充実させていくことが必要だというふうに考えております。

そして、このソフト面の充実という点でございますけれども、1点だけちょっとお願いしたいところは、航空保安の点でございます。我々としては航空保安の確保は基本的には国家が取り組むべき課題であるというふうに考えておりますので、航空保安の実施主体や費用負担のあり方については、国の一層積極的な関与をぜひお願いしたいというふうに考えております。また、航空保安について、保安検査にかかる時間や負担はできる限り軽減してほしいという声も一方でございますので、利用者の負担が軽減される検査方法の技術開発等も検討していく必要があると、こんなふうに考えております。

次の12ページ、今後の運航環境のあり方についてでございますけれども、これにつきましては、具体的にここに記載しているとおりでございまして、時間も迫っております



ので、ご説明はちょっと省かせていただきます。

最後に、13ページの空港整備特別会計についてお願いをしておきたいというふうに思っています。

まず、空港整備特別会計に投入されます純粋一般財源、いわゆる真水につきましては、ご当局のご努力によりまして逐年拡充が図られてきておりますけれども、まだ歳入に占める割合は14%程度という低い水準でございます。公共事業費が毎年削減される中ではございますけれども、さらなる拡充をぜひともお願いしたいというふうに思っております。

一方、この空整特会の歳入では、着陸料、航援料、航燃税といった利用者負担が総額で3,000億円程度に上っております。利用者負担に大きく依存する構造になっておりますので、利用者負担の軽減をぜひお願いしたいというふうに考えております。

さて、我が国では近年PFI等によりまして、民間の人、物、金、ノウハウ等を用いまして公共的な施設の整備や運営を行う事例が増えてきております。航空関係でも、当社が参画しております羽田空港の国際線地区ターミナルの整備・運営事業は、PFIを使わせていただいてやっておるところでございます。2005年12月の閣議決定で「空港整備特別会計は、将来の独立行政法人等も検討するものとする」ということとされておまして、空港整備につきましても、従来とは異なり、民間的な発想や整備、運営方法が求められてきている中で、今後は、PFIにせよ、他の手法にせよ、航空関連の事業に民間が有する資源をもっと積極的に活用することができないかというふうに考えております。

以上、空港整備特別会計に関してお願いしたいというところでございます。

残りにつきましては、補足資料でございますので、お時間がおありになるときにぜひ目を通していただきたいと、こんなふうに思います。

以上でございます。ありがとうございました。

●分科会長

どうもありがとうございました。

それでは、次に全日本空輸様からお願いいたします。よろしく願いいたします。

●全日本空輸株式会社

ANAの山元でございます。よろしく願いします。

まず最初に、本日、航空分科会のヒアリングの機会を設けていただきまして、ありがとうございました。委員の先生方に御礼申し上げます。

早速ですが、1ページ目をおあけください。ANAグループの概要でございますが、連結対象121社、従業員約3万人で、約200機の飛行機を使って、2005年度実績で国内線4,500万人、国際線410万人のお客様にご利用いただいております。

下の写真でございますけれども、B747、B777、これがいわゆる大型機でございます。これで53機。B767、これが中型機でございます。これで57機。A320とB737、小型機65機と、こういう機材構成になっております。

2ページ目でございます。航空運送事業体制でございますが、ANAをグループネットワークの中核といたしまして、グループ内の国内線で4社、国際線で2社、グループ外でスターアライアンスのパートナー、あるいは国内の提携キャリア、これと連携いたしまして、ネットワークの充実、サービスの強化に努めております。

3ページ目でございます。本年11月現在の路線のネットワーク図でございます。国内

線、国際線。国内線でグループトータルで大体1日828便、国際線で、週でございますけれども582便、ネットワークを張っております。

4ページ目でございます。現在取り組んでおります2006-2009年度中期経営戦略ということでございまして、羽田空港の再拡張、成田のランウェイ2,500メートル化が実現する2009年度に品質、顧客満足、価値創造の3つの分野でアジアのナンバーワンエアラインになる、これを目標に掲げまして、特に成長の期待される国際線の旅客、貨物、これの大幅な事業拡大で経営基盤をさらに強化してまいりたいと思っております。

右側でございますが、現在7機種あるジェットの機種を大体10年以内に右側の3機種に統合したいと思っております。小型機はB737-700、中型機はB787、これをB767から変えてまいります。大型機につきましては、現在B777のシリーズに変えようと思っておりますが、A380の動向を見ながら、それも視野に入れながら、なるべく機種を統合していきたいと思っております。

5ページ目をおあげください。今後の成長ドライバーとなる国際線の旅客事業につきましては、成長の著しい中国・アジアには自社運航によるさらなる便数の増強を図りますが、北米、ヨーロッパ、これは、スターアライアンスパートナーのユナイテッド、あるいはルフトハンザとの接続利便性の強化で、接続・以遠旅客の開拓に努めてまいろうと思っております。

6ページ目でございます。同じく今後の成長ドライバーになる貨物でございますが、現在、B767Freighterを4機持っておりますけれども、これを毎年増強してまいります。それから、この10月から始めましたけれども、アジアと日本経由北米のネットワークという意味でシカゴ線を開設しました。また8月には、郵政公社さん等と提携しまして貨物専門の航空会社を設立して、新しいエクスプレス分野へ参入してまいろうと思っております。

以上が、ANAグループの現状と中期経営戦略の概要でございます。

7ページ目、ここからは今後の政策要望に向けた私どもなりの環境認識をご説明いたしたいと思っております。

政府は、「骨太の方針2006」におきまして、我が国が新たな挑戦の10年の出発点に立っているというふうに位置づけております。その優先課題として、国際競争力の強化、あるいは国家財政の再建等を掲げております。この国家的課題の達成に向けて私ども航空会社もその役割を果たしていかなければなりません、我が国の航空産業は幾つかの問題に直面しております。

1つは、首都圏の空港及び航空路の容量が不足しております。そして、サービス、コスト面においてアジア諸国の主要空港に遅れをとっているということでございます。2つ目は、一応概成したというふうに言われております全国的な地方空港及び管制事業の維持運営が、どうも効率化が促進されにくい構造となっているのではないかと。この2つの現状・問題点を解決するために空港政策や航空政策として早急に取り組むべき課題として、7ページの一番下に課題1、課題2、課題3と掲げました。これを課題1から順にご説明したいと思います。

8ページ目をお開けください。ただいま述べました課題の1番、首都圏拠点空港の国際線機能の強化ということでございますが、これは成田と羽田の2つに分けてご説明いたします。

8ページ目は成田についてですけれども、2009年度、成田のBランウェイ2,500

メートル化で、現状の20万回から2万回増の22万回が計画されております。ただ、今後のEPA/FTAといった諸外国との経済交流の拡大、あるいは国策となっております観光立国実現に向けた諸施策、この推進が図られますと、首都圏の旺盛な国際航空需要はますます伸びていくものと見込まれます。したがって、現在計画の22万回にとどまらない、さらなる発着枠の拡大が極めて重要であると思っております。

具体的にはその下に、発着枠の上限、運用時間の見直し、同時離発着の実現、指定運用方式の見直し等、細かいことを書きました。これは、地元の成田の皆様との協議が大前提となっているということは重々承知しておりますけれども、その上でのお願いでございます。

2番目は、発着枠の拡大や滑走路の延伸にあわせて、空港の基本的な施設、誘導路の整備、駐機場、これらの整備も喫緊の課題でお願いしたいと思っておりますし、3番目の都心からのアクセス改善についても、引き続き検討をお願いしたいと思っております。

9ページ目でございます。2番目の羽田空港についてでございます。羽田空港では、2009年に4本目の滑走路がオープンし、年間の発着回数が40.7万回、約11万回増に達すると公表されております。一方では、首都圏の航空需要は先ほど言いましたように、とりわけ国際線の需要は非常に旺盛でございます。この国民のニーズにこたえるために、現在計画の40.7万回にとどまらない、さらなる発着枠の拡大は羽田でもぜひ実施していただきたいと思っております。特に先ほど述べました国際線の部分でございますけれども、ただいまのところでは年3万回から開始されるということになっておりますけれども、中長期的に見まして、先ほどの成田の2万回と新たに羽田で開かれる11万回のうちから、何万回国際線に使えるか。これしか国際線の財源はありません。したがって、我々としては、年間3万回から始まるというのは承知しておりますけれども、可及的速やかに3万回から、需要に対応すべく回数を増やしていただきたいというふうに考えております。

この回数の増やし方の具体的なテクニック等につきましては、現在も羽田空港におきましては、高速脱出誘導路の設置等、国交省としていろいろ工夫されてきていただいております。もうなかなか魔法のつえのようなものはないというのはよく理解しておりますけれども、例えばA滑走路の延長等によって発着回数を増やす等、小さなことの積み重ね、工夫で発着枠の拡大も図られるのではないかとこのように期待をしております。

2番目でございますけれども、柔軟な運用ルールの設定ということで、ただいま3万回からスタートするということになっております国際線の就航の距離でございますけれども、これは私どもは、一定以内に制限すべきではない、国の玄関となる空港において運用上の制約は可能な限り排除すべきであって、マーケットニーズに柔軟に対応して、見直していくべきだということに考えております。それから、貨物便で特にそうだと思いますけれども、羽田を国際物流の拠点として、夜間時間帯における発着枠の十分な確保も重要だと考えております。

一番下でございますけれども、国内線、国際線の乗り継ぎ機能の強化、あるいは都心とのアクセスの課題、関係する皆様のご尽力を賜りたいと思っております。

10ページ目でございますが、これは、先ほど掲げました3つの課題のうちの2番目、航空管制の能力強化というところでございます。先ほど申しましたように空港の整備が進みますと、航空交通量は当然増加してまいります。これに呼応した形で航空管制の能力強

化をぜひ図っていただきたい。そのためには、現在、防衛庁、在日米軍等が使用している軍事空域も含めた空域の見直し、これは進みつつあるというふうに認識しておりますけれども、これに加えまして、羽田、成田、横田、百里、この4つの管制空域を統合して、関東エリア空域の最大限の有効活用を図ることが喫緊の課題であるというふうに思います。

具体的には、下に書いてありますが、RNAV、科学の進歩に合わせたITを使ったサポートシステム、あるいは国際ATMの機能等、こういうものの助けを借りながら、ぜひ航空管制の能力強化に努めていただきたいと思いますようお願いする次第でございます。

最後、11ページでございますが、課題の3でございます。空港整備財源の見直しと効率的な運営体制の構築ということでございます。

もう皆様ご案内のとおり、我が国は残念ながら現時点でアジア諸国の主要空港に遅れをとってしまいました。将来に向けましては、これまでの予算の経緯、考え方にとらわれることなく、成田、羽田を世界に誇れるアジアのゲートウェイと言えるような首都圏空港の実現に純粋一般財源の大幅な投入をぜひお願いしたいということでございます。

それから、おおむね概成なったという地方空港及び管制の機能につきましても、まだまだ改善をする余地がございます。これにつきましても、純粋一般財源の大幅な投入をお願いします。

それから、先ほどJALさんもおっしゃいましたように、テロ・ハイジャック防止、航空保安のさらなる充実、あるいは空港の耐震性の向上等、安全・安心対策の強化に向けても、純粋一般財源の大幅な投入をお願いしたいというふうに思っております。

2番目でございますが、2002年の本分科会の答申におきまして、空港整備特別会計については、その透明性の向上のために検討を行う必要があると答申されております。この早急な対応を望むものでございます。

3つ目でございます。これは、政府の特会改革の流れに合わせまして、空港や管制事業の将来的な独立採算化、あるいは将来的な民営化も視野に入れた検討を推し進めることが重要というふうに考えております。

最後は利用者負担水準の低減でございまして、今述べましたような取り組みを重ねることで世界的に高い我が国の利用者負担水準の低減を実現していただきたいというふうに思います。特に、世界的にまれな税制で、かつ高額な航空機燃料税につきましても、行政改革推進法で将来的には一般財源化を検討すると規定されておるのは承知しておりますけれども、用途を限定しない一般財源にするということは、航空利用者の理解を得られないばかりでなくて、今述べましたような利用者負担の水準の高どまりを招くことになると思います。私どもは、航空燃料税の一般財源化にただいま述べましたような理由から反対をしたいと思いますし、空整特会の債務の償還等に目処が立った時点でぜひこの税制の廃止、または用途を空港に限定した上での税率の大幅な引き下げをお願いしたいと思います。

以上で、私からの意見表明を終わらせていただきます。

●分科会長

どうもありがとうございました。

それでは、次は日本貨物航空様をお願いいたします。

よろしくをお願いいたします。

●日本貨物航空株式会社

日本貨物航空の内山でございます。よろしく申し上げます。

それでは、お手元の資料に基づきましてご説明させていただきます。

まず2ページは目次です。次の3ページは、会社概要です。初便就航は1985年、成田ーサンフランシスコーニューヨークです。主要株主は手元資料のとおりです。資本金は、現在305億円です。去年度の売り上げは1,036億円。現在の保有機材は、B747-200Freighter8機、B747-400Freighter3機の計11機です。これに加えて現在発注済みのものが、B747-400Fが7機、B747-8Fが14機これはB747-400Fの発展型です。計21機発注しています。ネットワークは、日本ー米国、日本ー欧州、アジアです。主なアライアンスパートナーは、手元資料にあるこのような会社です。

4ページは簡単な会社ヒストリーです。ここの説明は省略させていただきます。

次に経営の現状及び今後の戦略ですが、昨年、当社の株主構成の変動があり日本郵船が主要大株主となりました。これから当社は世界に伍して競争していけるような国際貨物航空会社になるために自立に向け取り組んでいる最中です。そして、中長期経営計画（2006年から2015年の計画）当社ではフェニックスプロジェクトとっていますが、これを今年度から開始しました。

この中長期経営計画のPhase-1、2006年度から2008年度の3年間、この期間に収支構造を抜本的に変革し、自立したエアラインになる計画です。

その具体的な内容ですが、1つは機材の更新です。2008年中に現在の非効率的なB747-200Fを全機退役させ、B747-400Fの新造機を10機導入する予定です。

それから、運航・整備・ITの自立です。運航・整備につきましては、創業以来全日空さんをお願いしていますが、B747-400Fの整備体制を2007年夏までに自立予定してします。そして、2009年には成田に整備ハンガーを完工させます。運航に関しては、2008年の中ごろまでに自立を実現し、2008年には運航乗務員の訓練センターを完工させます。

それからITですが、i-Cargo（貨物のシステム）、Trax（整備のシステム）、Sabre（運航のシステム）を順次導入し、2007年中には自社コンピュータを開発します。

次に重要な安全推進と危機管理体制の確立ですが、現在、IATAの安全管理システムであるIOSAを2007年中に受審する予定です。

次にPhase-2、2009年度から2011年度の3年間ですが、この期間にB747-8Fを8機導入し、その経済性、環境性能を活用し、成田・羽田の滑走路規模拡大に積極的に対応していきます。同時に、ネットワークを拡充させ、機材稼働の向上を図っていく予定です。

最後にPhase-3、2012年度から2015年度ですが、まずB747-8Fを6機導入し、スケールメリットを実現しグローバルなネットワークを確立する予定です。

先程申しましたフリート計画は、6ページにあります。2005年度末時点の機数は、200Fが10機、400Fが2機、計12機で平均機齢は16.1歳でした。2008年度末時点では全10機が400Fとなります。この時点で平均機齢は1.7歳になります。Phase-2の終わる2011年度末時点では、全18機、平均機齢は3.2歳。Phase-3が

終わる2015年度末時点では、全24機、平均機齢は6.2歳となる予定です。

売り上げについては順次、現在の1,036億円から、2008年度に1,100億円、2011年度に2,000億円、2015年度に3,100億円となる予定です。

B747-8Fという新しい機材、ボーイング747の200F、400F、8Fと順次発展していった航空機です。B747-8Fは、燃料効率が200Fを100とした場合に比べると64と効率がよくなるばかりでなく、羽田のD滑走路、2,500メートルの滑走路でも124トンの貨物が積めるという、高性能な機材です。このB747-8Fの生産は2009年から始まります。当社はこのローンチカスタマーとなっております。現在の受注機数は91機になっています。400Fは2009年までに生産を終了しますが、発注は既に終了しています。400Fの総生産機数161機に比べても8Fの受注は相当なスピードで決まっています。おそらく今後、B747-8Fが世界の大型貨物機の主力になるとみえています。

その理由は、次の8ページにあるとおり騒音レベルがB777並みのレベルであるということ。それから、次の9ページにあるCO<sub>2</sub>の削減率もB777並みの性能ということ。8Fは環境にやさしい飛行機であると言えます。

次に今後の路線展開ですが、10ページにあるとおり、世界の国際航空貨物市場は、これからも相当なスピードで拡大します。次に12ページですが、世界の国際航空貨物市場の中でもアジアの航空貨物市場の伸びが一番高くなっています。11ページ、12ページは、ボーイング社が調査・分析し、予測した数字です。アジアの中でも、国際航空貨物市場は、2000年までは日本がその中心でした。アジア-太平洋間におけるマーケットシェアは、2000年に日本が26%、中国が26%。ここまでは均衡していました。それ以降中国が伸びてきて、2005年には、中国が47%、日本が20%。明らかに航空貨物市場の中心が日本から中国に移っていているという結果が出ています。

そのようなアジアマーケットの中で、当社の路線展開について14ページで説明しています。まず、今年度ですが、古く効率の悪い機材を順次退役させます。そのため機材が一時的に減りますので、クアラルンプール、マニラ、ソウルを残念ながら一時運休にしました。その一方、アジアから欧州、アジアから北米など日本に寄らずに直接運航するこういった路線の展開を他社と色々な形でアライアンスを組み合わせながら今期から始めております。

次の15ページは、現在の当社のネットワーク網です。

次の16ページ、2007年度、2008年度の当社の路線展開、アジア戦略をご説明しますと、まず一時休止した路線の復活、それから中国路線の増強を行います。また、既に2006年度から着手していますが、アジアからロシアを経由し、そのまま欧州へ行く、このような路線を展開。それから、アジアから南回りで欧州へ行く、香港からそのままアメリカへ行く。このように路線の強化をします。

それからもう1つ重要なことは、自社機材がまだ十分でない期間はウェットリースを活用して他社機材によるネットワーク及び便数の拡充を加速する予定です。

当社はそのようなアジア戦略を計画しています。

次の17ページはアジア全体の航空貨物輸送動向です。1995年に日本を含めアジアの航空会社が輸送した貨物量は、トンキロベースで全体量の29%でした。ところが、2005年には46.2%。アジアの航空会社の輸送シェアが非常に大きくなりました。それ

に対して日本の航空会社のシェアは、8.2%から6.5%に減少しています。これは、アジアのマーケットが成長しただけではなく、次の18ページになりますが、アジア諸国の空港拡充、整備が大いになされたということです。このように立派な空港がアジアにたくさんでき、アジアの航空会社の成長を支えたということでもあります。

次の19ページですが、アジア諸国の空港は24時間運用するのみならず、料金的にも日本の空港に比べて安い。大体、アジア諸国の空港は日本の空港の50%ぐらいの料金です。

次の20ページですが、施設使用料、着陸料、ハンドリング料、こういうものを全部総計しまして、貨物のアベイラブルトンキロ当たりの空港関連費用を算出すると、やはり日本は結構高く、アジア諸国の航空会社は当社の30%から40%程度です。

最後に、空港の整備、運用、運営に対する要望ですが、2009年度に、成田空港のB滑走路が2,500メートルに延伸され、羽田の国際化、D滑走路が2,500メートルで供用になります。また、今言われていることは、貨物便については、羽田空港の運用時間は、夜11時から朝6時まで。当社としては、今回、B747-8F、2,500メートルの滑走路でも使用できる機材を導入するわけですから、成田と羽田を首都圏空港として一体的に活用したいと考えています。例えば、日本-欧州間の直行便は今のところ、成田のカフェー明けの朝6時を待って日本に戻ってきます。よって、欧州で七、八時間の時間調整をしています。しかし、羽田の夜間が使えれば、そのまま戻ってこれます。それにより機材稼働が上がります。

また、関西空港、中部空港に関しては、空港の規格やキャパシティーが大きく、24時間空港の利点を活かしてアジアと欧米を結ぶ国際貨物のトランジット・ハブとして積極的に活用したいと考えております。

これからがお願いですが、こういった首都圏国際空港の一体的運用を実現するために、シームレスな24時間の運用体制が確立できるようにしていただきたいと思っております。具体的には、両空港を同一の税関空港にするとか、両空港間の貨物の移動に対する運送手続を省略するとか、両空港間のアクセスの整備を行うというようなこと。また日本の国際拠点空港を中部のような総合保税地域にするなどです。それから着陸料などを安くしていただきたい。そして国際物流の競争力強化に資する空港貨物施設の統合・整備・運営をお願いします。例えば、成田では、当社は4カ所に分かれて貨物上屋を運営していますが、非常に非効率で、コストがかかっています。最後に、B747-8Fが支障なく運航できるよう空港の整備・運営をお願いいたします。

最後の23ページは、それに関する今の空港設計基準を説明しています。後でお読みください。

以上です。

●分科会長

どうもありがとうございました。

それでは、質疑に入りたいと思っておりますが、時間が限られておりますので、なるべく要点を絞って手短にお願ひできればと思います。

それでは、どなたからでもよろしいですので。

●委員

全日空さんの資料の7ページのところに、地方空港なのですが、「全国的に概成した地方空港の」、これは維持運営に続くんでしょうかね。「効率化が促進されにくい構造になっている」というのは、具体的にはどういうことを指しておられるのでしょうか。7ページのところにそういう表現があるのですが。

●全日本空輸株式会社

静岡空港で大体終わったというふうに言われておりますけれども、例えば、熊本、釧路あたりの空港まではできましたけれども、カテゴリⅢと言いまして、霧とか何とかで視界が悪いときにおりられない。そういうところですね。

それから、先ほどもご説明いたしましたけれども、おおむねなつたとは言いながらも、羽田についても、ハード面でAランを伸ばすということプラス、ソフト面でお金をかければ、ちょっとずつ、ちょっとずつですけれども、容量が増えるというふうに。

●委員

例えば視界距離が短いとか、そういうたぐいの話ですか。

●全日本空輸株式会社

地方についてはそうです。

●委員

効率化が促進されにくいというのは。それは、ソフト面でいろんな対応というか、設備もあるのでしょうかけれども、そういう対応をぜひやってほしいと、そういう意味ですか。

●全日本空輸株式会社

はい。たまたま昨日航空局長にご案内いただきまして、羽田の空港長といろいろ意見交換する場があったのですが、空港長が力説されておりました。

●委員

これはむしろ航空局の関係なのですけれども、前は3つの空港の収支状況についてかなり詳しく説明があったわけでありまして。しかし、今回については、あるのですけれども十分とは言えない内容に全体的になっているんじゃないかなというふうに思っています。特に、国交省への要望、あるいは安全問題、安全への投資がどうなっているのか、そういったところも我々としては知っておきたいところだというふうに思っております。そういう意味で、その辺について、要するに収支の状況について開示をこれからどうするのかという部分について、航空局の考え方をお聞きしたいということです。

それからもう1つは、前回3つの空港のほうで財務諸表的なある程度詳しい内容の報告があったわけですが、それ以外の空港ではどうなのか。ANAさんの11ページにもそういうふうな情報の開示があるわけですが、それについて今後この場で行われるのかどうか、その辺についてお聞きしたいというふうに思います。

●航空局長

本日はエアラインからのヒアリングの場なので、あまりその辺のことをお答えするのはどうかと思いますが、最後の空港別の収支状況というのは昔から課題になっておるんですが、成田、関空、中部はちゃんと別会社になっていきますから当然明らかになるわけですが、羽田ほか国の管理空港というのは空整特会で全部まとめて管理しておりますので、空港別に収支をうまく出せるか、我々大分トライをしているのですが、いろいろ難しい点がございまして。特に投資の年次が全部違いまして、それを例えば減価償却みたいな民間的な考え



方でうまく整理できるかという、なかなかうまくいきませんし、それから、共通経費みたいなところをどう配分するのかとか、いろいろ問題がありまして、あまりいいかげんな数字を出しますと誤解を招くという面もありまして、今のところは、試算みたいのはしておるんですが、なかなかまい結果が出ないという状況であります。

#### ●委員

せっかくJAL、ANAの社長さんもおみえになっていますので、ユーザーというんですか、羽田空港の整備・充実が必要だというお話がございました。現実問題として、羽田と地方を結ばないと、なかなか航空需要が出てこない、こたえられないという実態があるということは我々も承知しているのですけれども、そういう中で、地方から羽田へ行き、羽田から乗り継いでまた別の地方へ行くという、こういう乗り継ぎのお客様というのはあるんじゃないかというふうに思うのですね。我々能登空港の場合でも、北海道から羽田へ来て、羽田から乗り継いで能登空港へお入りになるという、こういうお客様ですね。こういうものを掘り起こしていけば航空需要というのは出てくるんじゃないかという思いがするのですけれども、そういう中で、航空運賃というのは、僕らもよくわからないのですが、路線ごとに運賃が決められているという、そんな状況になっているというふうに我々承知しているのですけれども、そういうときに、乗り継ぎで来るお客様は、乗り継ぎ運賃というんですか、そういうようなソフト面の工夫をしていくと旅客需要というのはもっと掘り起こしができるのではないのかなと。私、そっこのほうは素人なのでよくわかりませんが、そんな印象を持っていますので、旅客需要をいろんな形で掘り起こしをしていく、そんな面で我々地域も一生懸命工夫をしなきゃいかんというふうに思うのですけれども、乗り継ぎ需要にどう対応していくのかという、私は、そんなこともこれから工夫していく必要があるんじゃないかという思いをいつもしているものですから、ひとつご意見があればお聞かせいただきたいと思います。

それから、羽田と結ばなきゃいかんということと矛盾するかもしれませんが、ローカル・ツー・ローカルですね。これは羽田と比べるとなかなか旅客需要はないということで、減ることはあっても、増えることが現実問題ない。これは実情としてはわかるんですけど、以前いろいろな話を聞いたときに、機材をもっと小型にするとか、小型の飛行機と大型の飛行機では乗員の給与も変えるんだとか、そんな話を聞いたような記憶があるのですけれども、そういった工夫をすれば、地方空港と羽田ほどではありませんけれども、需要を喚起していくことができるのではないのかなと、僕は素人ですけど、そんな思いがしていますので、その辺のところを少し教えていただければありがたいなど、こう思うのです。

#### ●株式会社日本航空

今おっしゃったご指摘、非常に的を得たご指摘かなと思いますが、運賃的には、一部はありますけれども、一応ポイント・ツー・ポイントというのが基本になっていますので、これはまさしく、おっしゃるようにこれからの需要喚起という視点からしますと、新しい考え方なのかなというふうに思います。

具体的に乗り継ぎをどういった形で増やせられるかということを考えますと、まさしく2009年の羽田の発着枠の拡大があるわけで、そこで我々は先ほどご説明したとおり多頻度小型化を進めていきたいというふうに考えておりますので、そういった流れの中では、

地方から羽田、そして場合によってはそこから地方というような路線もさらに一層増えてくる可能性もありますので、そういったご指摘につきましては、非常に大事な検討課題だなというふうに思っております。

これは、国際線で言いますと、乗り継ぎがあっても運賃が一緒で、例えば日本とヨーロッパを例にとりますと、日本からパリに行って、さらにそこからデュッセルドルフに行くというようなケースは、東京ーデュッセルドルフの料金がほとんど東京ーパリと同じような、要するにヨーロッパ域内であれば同じような料金体系になっていますから、そういったことを含めてさらにこれから需要を喚起していくということを考えてみますと、大変失礼な言い方ですけども、おもしろい指摘じゃないかなというふうに、これからの検討課題だなというふうに思っています。

●分科会長

全日空様も何か言うことあれば。

●全日本空輸株式会社

今委員が言われましたように矛盾している話で、直行便のほうが経路便よりも時間も短いし運賃も安いというのは、経済合理性に欠けるところがあります。今、我が社でも一生懸命検討しております。

それから、例えば乗り継ぎによる需要喚起の例で言いますと、従来ですと滑走路の長さの問題で羽田から石垣というのは1便しかありません。帰りは沖縄経由でしか物理的に飛ばなかったのですが、その便をやめまして、そのかわりに羽田ー那覇を11便にし、那覇ー石垣をまた11便にし、便数を増やすことで需要が上がりましたので、おっしゃることは今からどんどん検討していきたいと思えます。

●委員

3社さんのご要望いろいろございましたけれども、趣旨は大体において理解できるのですが、1つだけ、ちょっと個別の問題になりますけれども、時間が十分なかった関係で十分説明できなかったんじゃないかと思えますが、ご質問したいと思えます。

日本航空さんの11ページのソフト面の充実で、「航空保安に万全を期してほしい」というのがございます。これは当然のことで、既に万全を期しているというふうに私は思っているわけですけども、ここで「近年～航空保安基準に対応した検査機器・施設の整備が必要」というふうに書いてあるのは、当然もう必要な検査機器・施設は整備されているというふうに理解するのが普通じゃないかと思っているのですが、まだそういうのが整備されていないのかということと、それから、「国家として取り組むべき課題であり」、これはいろいろご議論があろうかと思えますけれども、「実施主体や費用負担のあり方について要検討」というのは、そういうのがまだ十分調整がなされていないという、そういう状況なのではないでしょうか。その辺をちょっとご説明いただければと思えます。

●株式会社日本航空

表現があまり適切じゃなかったかもわかりませんが、ハードそのものの部分につきましては逐次整備するような形になっておりますので、むしろここで私どもが申し上げたかったのは航空保安にかかわる費用負担の部分でございまして、この部分をどのように考えるか、難しいところがございますけれども、ある意味航空保安にかかわることですので、国によって負担していただくのが筋ではないでしょうかという、そういう問題提起

というふうにお考えいただければと思います。提案のところでもちょっとハードについてございましたけれども、趣旨としてはそういう趣旨でございますので、よろしく願いいたします。

●委員

日本航空の9ページですけれども、ダウンサイジングの効果というのがございますね。ここの燃費効率の向上って一体何を意味しているのか、よくわからないのです。

といいますのは、例えばの話ですけど、400席の飛行機に400人乗せてある場所まで飛ぶというときの1人当たりの燃費、あるいはCO<sub>2</sub>の排出量というのと、400人を200席の飛行機2台に分けて乗った場合の1人当たりの燃費、消費エネルギーというんですか、消費燃料というんでしょうか、あるいはCO<sub>2</sub>の排出量というのは、どちらが大きいのでしょうか。

●株式会社日本航空

イメージで言うと、ジャンボの国際線仕様でいくと、ファーストクラスとビジネスクラス、いろいろついていきますけれども、大体320席ぐらいなんです。この燃費を100としますと、お客様の数で1割少ないB777、これは約290人ぐらいですからちょうどジャンボの9割のお客様の数になりますけれども、このケースでいきますと、燃費が実は2割落ちるといことなんです。したがって、キャパシティーは10%減であるのに対して、B777にすれば燃費が20%落ちるといことですので、1人頭は当然、燃費という意味では効率がよくなってきます。

これが、今我々、全日空さんも同じく導入しようとしておりますB787という機材がございまして、この機材になりますと、B777の大体3分の2ぐらいの大きさ、190人から200人ぐらいと言われていきますけれども、このケースでいきますと、ジャンボに対して油の使用量が6割減、4割程度になりますので、お客様の数からすると、燃費の落ち方を考えると、圧倒的に新機材の場合、燃費の落ち方が大きいということになります。したがって、先生のご質問である1人頭でどうですかというご質問に対しては、効率が相当よくなるというふう到我々としては踏んでいますし、燃費の削減がイコール全体のコスト削減につながってまいりますので、全体としての効率がよくなると、こういうふう到我々としては考えております。

●分科会長

単にダウンサイジングということに加えて、新しく開発された機材に乗せるという、そういうこともあると思います。

●株式会社日本航空

失礼しました。順番が、ダウンサイジングからご説明すると、論理的じゃなくて申しわけございません。それイコール、まさしく軽量化が随分進んでいますので、機材そのものの燃費効率がよくなって、エンジンもよくなっているということもございまして……。

●委員

ですから、今の技術で言いますと、機体が軽量化され、かつ新しいエンジンを使った場合、仮に400席あるジェット機で400人運ぶのと、200人ずつに分けて200席のジェット機2機で運ぶのとでは、比べたらいかがですか。どう考えても私の素人としての感覚からすれば、400人を大きいので運んだほうが1人当たりのCO<sub>2</sub>の排出量等々は

少ないというふうに思うんですけど。

●株式会社日本航空

お客様400人が確実にあるという前提に立ちますと、そうなります。

●委員

結局そうなんですね。乗客数が、400席もあるような飛行機の場合は埋まらない可能性が非常に高いということがポイントだと、僕は思うんですね。

●株式会社日本航空

すみません。そういう意味では2つありまして、1つは、まさしくダウンサイジングするために新機材が入りますので、新機材の燃費がいいので燃費効率が下がるというのと、それから、例えばですけれども、ヨーロッパ線の機材をことしの上期にジャンボからB777に変えましたけれども、ジャンボの時代は搭乗率が70%半ばぐらいだったやつが、B777にすると搭乗率が85%以上になっていますから、要はキャパシティが落ちるほどお客様の人数は落ちてないという、まさしくその部分は現実に起こっていますので、結果的にはそういうふうにつながっていくと、こういう段階です。

●委員

貨物の10ページなんですけれども、この図を見ますと、1995年から2005年まで、いわゆるリニアというのでしょうか、つまりこういう指数関数的な伸びにはなっていないわけですね。それを先に応用するときは、いわば成長率が一定ということで指数関数的な伸び方をしている。これは過去の延長としてはやや強気に過ぎるんじゃないかなと。これは単なるコメントだと思ってください。

●分科会長

そういう判断だということによろしいですね。ボーイングの予測でございますので。

●委員

全日空さんの資料の11ページです。効率的な運営体制の構築という部分で、非効率を改めることは大変重要ですから、そのとおりだと思うのですが、この点に対する核心は多分、3つ目の■の「事業や施設ごとの独立採算化、将来的な民営化にむけた検討」という部分だというふうに推察されます。その内容が具体的に書かれていないものですから改めてお願いしたいのです。よく言われるように日本の空港に関しては、運営が細分化されている場合もあるし、あるいは一括して全体をやっている会社の形態もあるし、さまざまです。どちらかというとばらばらに、駐車場は駐車場とか、ターミナルはターミナルとか、管制は管制と、分かれているケースのほうが多いと思うんですね。ここでおっしゃっていることは、そういう施設について個々独立に考えたほうが良いというご提案なのか、あるいは、事業とありますから、管制事業のように、管制についてはほかの国がやっているように民営化するとか、そういう事業という形でご提案をされているのか、どのポイント、どんな空港を対象に独立採算ということが必要だとおっしゃっているのか、そこについてももう少しコメントいただけるとありがたいのですが。

●全日本空輸株式会社

先生おっしゃったように、例えば離島の空港のように、独立採算化、民営化、そういうもの以前の、ナショナルミニマムの観点から何らかの補助をやらないともたないというような空港もあると思うんです。ただ、それに反しまして大規模な空港で、先ほど言いました

成田とか羽田というところの中間ぐらいの地方空港、そういう中にもまだ、自主運営のさらなる効率化を進める余地があるようなところがあるんじゃないかというのが1点目です。

それから、やはり一番大きいのは、諸外国の管制業務の民営化とか、いろいろなモデルもございますし、そういうものを適用、あるいは導入することで、私どもが言っているような利用者負担の水準に最終的に結びつく、こういう余地があるのではないかと。具体的にどの国のどのあれを持ってくればこうなるぞというところまでは、いっておりませんが。

●委員

例えば、JALさんのほうにありましたけど、福岡とか、那覇ですとか、今、総合的検討ということでやっておられますけれども、管制から、エアサイドから、ランドサイドのターミナルから、あるいはいろんな関連施設、そういうものを総合的に見ていくとか、その中で将来を見据えながら空港としていかに効率的な運営ができるかという、こういう視点も一方では必要だと思うのですが、そのときにばらばらにそれぞれが独立採算でやっていくということがほんとうにいい解になるのか、あるいは総合的に見ていくということも前提にしながら一方で独立採算も両立するのか、そんなところがちょっと気になったものですから、ご発言のご趣旨をお伺いした次第です。

どうもありがとうございました。

●分科会長

もう時間が超過しておりますので、後に控えている方々に時間をとらせないというのは問題だと思いますので、ご質問は後で事務局のほうにいただいて、各社の方々にお答えいただくということにさせていただければと思います。

それでは、3社の方々、ありがとうございました。

[株式会社日本航空、全日本空輸株式会社、日本貨物航空株式会社退席]

航空会社ヒアリング

(2)スカイマーク株式会社、北海道国際航空株式会社、スカイネットアジア航空株式会社、株式会社スターフライヤー、ギャラクシーエアラインズ株式会社

●分科会長

それでは、時間も押しておりますので、再開させていただきたいと思います。

まず、スカイマークエアラインズ様からお願いいたします。10分ほどでございますけれども、よろしくお願いいたします。

●スカイマーク株式会社

スカイマークの井手でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、早速、お手元の資料を説明させていただきます。

まず、スカイマークの会社概要でございますが、1996年11月に設立されておまして、ちょうど10年たちました。就航は1998年9月ということで、ことし8年を過ぎております。その当時、1路線、航空機1機でスタートしまして、200名弱ぐらいの陣容でございましたけど、現在は1,000名を超える陣容になっております。2005年度の売上高は357億円で、総資産は184億円になっております。現在、資本金40億

円で、主要株主構成はこのようになっております。西久保慎一は、弊社の代表取締役、会長兼社長となっております。

就航路線ですが、現在、羽田の発着枠28枠をちょうだいして、福岡を10往復、千歳8往復、神戸8往復、那覇2往復を基準としております。機材ですけれども、12月にB737-800、新しいタイプの航空機ですが、また1機追加になりますので、合計10機となります。内訳は、B767-300、中型機材ですが、これが6機と、それから、小型機材、B737-800、ニュージェネレーションタイプを4機。国内旅客数ですが、2005年は200万人を超すお客様をお運びいたしました。国際は、これは羽田と仁川でございましたけれども、現在は運休しておりますが、2万人ほどお客様を送客させていただいております。

経営の現状でございます。2006年度の半期、4月から9月の実績ですけれども、売上高189億円、営業利益は損失27億円となっております。平均搭乗率は59.3%ということで、それぞれの路線、神戸線、それから沖縄線を除いて、非常に低調な状態でございます。低調な主な理由といたしましては、ことしの3月に整備問題で、マスコミの皆様には大変お騒がせして申しわけございませんでしたが、お客様のほうのイメージダウンその他により残念ながらお客様離れが進みまして、4月、5月、6月、7月と、大変苦しんでおりました。あわせて、私ども新しい路線に参入するということで主に幹線を中心とした路線展開を始めましたので、大手さんとの競合でエールドの低下が著しく、残念ながら思うような収益を上げることができませんでした。

それから、燃油費の負担、これはオイルの高騰によりまして、単純に燃油の出費が多くなったというのではなくて、コストに占める割合で、これは昨年度と比べましてソースが違いますので、単純にコストのシェアでいきますと約10%ほど上がっておりますので、やはりオイルの高騰によるコストの上昇というのは避けられなかったと思います。

それから、私ども自立性を高めるためにこの8年間取り組んできまして、現在は大手の航空会社さんに頼らずに運航、整備等を行っておりますが、そのために航空機部品等の自社保有を積極的に進めておまして、この投資でコスト増となっております。

足許の動向ですが、おかげさまで、勧告をいただきまして、私ども真摯に受けとめて、整備の体制、会社全体の安全運航の維持向上のための体制を整えてきまして、徐々にお客様のほうの復帰も、最近は特に福岡線で搭乗率から見ますと従前のように戻ってまいりました。それから、燃油費の負担の緩和。これは、オイルが最近若干落ち着いてきておりますので、そういった意味では経営のほうも少し楽になってきております。それから、資本施策を積極的に進めて、会社の運営、経営の維持向上に努めております。

次のページですが、搭乗率の推移となっておりますが、先ほどお話し申し上げましたとおりで、ことしの4月、5月、6月、7月、特に私どもの主力でございます福岡線、赤の四角になりますけれども、大変落ち込みました。それから、千歳線、これは新たに入りましたけれども、残念ながら低調でございました。

次のページですが、今後の戦略ということですが、私どもは会社の目標を明確に、日本における低コストの航空会社のビジネスモデルを確立しようということで、今まで8年間もそうですが、投資は主に自社化を進めていき、自立性を高めて、そして大手さんとの競合に備えるようにしてまいりました。そして、財務基盤の強化を図ることによって自立

性を維持し、いかなる場合においても私どもが日本のマーケットにおいて市場の二極化を欧米のように確立できることを主眼として置いております。

それによりまず就航路線の固定化で、私どもは今後、いろんな基地を設けるのではなく、固定した基地で投資を行うことによって、顧客様の獲得であったり、それから新たな機種をつくらないことによるコストダウン、そして機材の統一。就航当時はB767、中型機材を使っておりましたけれども、現在、2009年の羽田の増枠を目指しまして、小型機のB737-800で高頻度の運航ができる体制を整えようとしております。それから、私ども、特に安全性は無論、定時性、そういったものを確立するために、予備機を持って、もし急な整備へ飛行機が入った場合、それを補うための機材を持つようにして、総合的な商品力の強化をしようと思っております。そして、私どもは積極的に資本施策をとり、安定した経営ができるように努めております。

私どもの要望のほうでお話しさせていただきたいと思いますが、特に2点だけお話しさせていただきたいと思います。

1つは、私どもがぜひお願いしたいのは、現在、羽田の発着枠というのは、私どもが就航したときに比べれば随分改善されまして、私ども今は28枠とれるようになりましたけれども、就航以来、新しい航空会社さんが出てきました。特定既存と新規ということになっていますが、特定既存の中には自立性を保とうとする航空会社と大手の力を借りていこうという航空会社がありますので、そういった意味では、後発組の航空会社に評価を下すときに、明確に自立性を高めること、自立性がある航空会社の評価を高くしていただくことによって、大手からの自立を他の航空会社さんも促すことが積極的に求められるのではないかと考えております。それがひいては羽田の発着枠の再配分にもつながると思っております。

あわせてここで強調したいのは、現在、羽田の発着枠は随分改善されて、新規（後発組）にも付与されるようになりましたけれども、残念ながら発着の時間帯、これはまだ改善に至っておりません。羽田において一番高需要になります8時台、ここには後発組は1本もまだ入れておりません。これはやはり改善して、そのためには公租公課の弾力的な運用も含めて検討していただいて、高需要の時間、高需要の路線、こういったところは高くするとか、弾力的な考え方をぜひ持ち込んでいただければと思っております。

あとは皆様にこれを読んでいただければよろしいかと思いますが、特にこの2点を強調させていただいて、説明にかえさせていただきます。

ありがとうございました。

●分科会長

どうもありがとうございました。

次は、北海道国際航空様からお願いいたします。

●北海道国際航空株式会社

北海道国際航空、愛称はAIR DOでございますけれども、社長の滝澤でございます。本日は貴重な時間をちょうだいいたしまして、まことにありがとうございます。

説明資料の1ページに会社の概要がございます。この12月で就航8周年になります、いわゆる新規航空会社でございます。本社北海道におきまして、北海道に根差した会社として、現在、4路線17便、羽田との間を運航させていただいております。資本金は23

億2,505万円でございます。保有機材は、現在5機でございます。B767が3機、B737が2機という構成でございます。

2ページでございます。会社経営の現状でございます。ただいま申し上げましたように1998年に就航したわけでございます。そして、2機目を2000年7月に導入したわけでございますが、北海道の会社として北海道の地域経済に貢献しようということで創業理念を掲げて就航したわけですが、残念ながら大手航空会社さんからの価格競争がございまして、搭乗率がだんだん下がってしまった。そんなこともございまして、2002年3月に債務超過になりまして、民事再生法の適用を申請いたしましたわけでございます。全日空さんとの幅広い業務提携を基軸とした再生計画を策定いたしまして、現在に至っているわけでございます。全日空さんとの業務提携、これは双方にメリットのある関係として、当社にとりましてもメリットがありますし、全日空さんにとりましてもメリットがある関係ということで、当社の経営基盤の強化に大いに役立っているというふうに考えております。2003年2月に全日空さんとの共同運航を開始いたしまして、同年7月に旭川線就航、そして2005年3月に函館線を就航いたしまして、その年の3月に再生計画、1年前倒しで達成をいたしました。

2005年6月に5号機を導入し、これはB737でございますけれども、B767の3号機をこのときに退役いたしまして、2機種体制になった訳でございます。今年の2月に女満別線を就航いたしまして、現在に至っているわけでございます。この間、2003年度決算で新規航空会社として初めての経常黒字を達成させていただいております。

3ページ目でございます。事業方針でございます。安全を絶対的使命として追求しようということで、幸いご当局のご指導もいただきまして、創業以来、重大インシデント、あるいは事故は皆無でございます。高いレベルの安全性を私どもとしては堅持をしているつもりでございます。

低価格運賃の提供、そして個性的で質の高いサービスということで、機内サービス、あるいは機内誌、新聞各紙、北海道図書館、あるいは北海道産の飲み物等々の機内販売も行っているところでございます。そして、「北海道の翼」としての使命でございますが、北海道と羽田との間でございますけれども、航空ネットワーク、先ほどご説明いたしましたように逐次整備・拡充をしてきております。北海道の広告塔として、情報発信基地の役割を果たしているつもりでございます。

4ページ、これは、先ほど申し上げました民事再生を達成いたしました2005年4月に企業理念、安全指針を設定いたしました。企業理念の中では冒頭に、「安全を絶対的使命として追求する。」を掲げております。あるいは、お客様に感動、コスト意識、人、活力ある企業風土、北海道の翼としての使命の達成という点を挙げているところでございます。

5ページでございます。これは、路線便数、機材数、輸送実績の推移でございます。ただいま概略をご説明したとおりでございますけれども、輸送実績をごらんいただきますと、札幌線では2001年度に83万人になりまして、2002年度からちょっと数字が下がっておりますが、これは先ほどご説明いたしました全日空さんとの共同運航の中で全日空さんへの座席の販売分はこの中に含めておりませんので2001年度からお客様の数が若干減った形になっておりますが、その後、全日空さんとのコードシェア比率を私どもは引き上げてきております。当初、50対50ということで、50%を私どもが販売する、全



日空さんに50%販売するというのでやっておりましたが、現在は、75%を私どもが販売する、全日数さんには25%販売させていただくという形でやっております。その結果として、2004年度からは最高の札幌線のお客様の数ということになっているところでございます。

6ページでございますが、収支の状況でございます。先ほど申し上げましたように2003年度の間接決算で経常黒字を計上いたしまして、ここ3年間、経常、当期とも黒字を計上させていただいております。2006年度の見通しとして経常利益1億円ということにいたしております。

下のほうにちょっと書いてございます再生計画早期達成及び経常黒字の主な理由ということで、1つは、先ほど申しましたように逐次事業規模を拡大してまいりましたので、そのスケールメリットを得ることができた。そして2番目として、「安くて、便利で、快適な」航空会社としてお客様の認知が進んだ。3番目として、全日空さんとの業務提携が収入・費用両面に寄与した。

そして、2006年度収支の見通しが大変悪くなっている理由でございますが、2点ございまして、1つは、基幹路線である東京－札幌線へ他の新規航空会社さんの参入ということがありまして、大幅に減収になっております。2番目として、燃油費が高騰した。この2点によりまして、当社としては2006年度は大幅に減益という形になっているところでございます。

現在、札幌線では新規航空会社同士がお互いに激しく競争するという形になっておりまして、羽田線の公共性の高い発着枠のあり方として大変問題があるのではないかなという認識を持っているところでございます。

7ページでございます。今後の路線展開として、私どもとしては、北海道の会社でございますので、引き続き北海道と首都圏を結ぶ航空ネットワークのさらなる拡充を図ってまいりたい。競争促進効果が高く、旅客利便性の向上、地元経済の発展に貢献できる新規路線の展開を目指してまいりたいというふうに思っております。ごらんいただけますように札幌線は全体的な需要が落ちておりますが、その中で当社としてのシェアを逐次拡大してきている。旭川線については、当社の参入の効果が大変大きく出ているという状況でございます。

8ページでございますが、機材計画としましては、今後とも需要に適合した機材を導入してまいりたいということで、現在の2機種体制、これは引き続き継続してまいりたいと思っております。保有機材の更新、そして予備機材の導入を検討いたしたいと思っております。

最後に、9ページ目でございます。要望でございまして、3点ございます。1つは、ぜひ羽田空港の発着枠につきましては、新規航空会社への優先的な配分をお願い申し上げたいというふうに思っております。どうしても新規航空会社は大変規模が小そうございますので、競争の中でなかなか安定した経営を保っていくのは難しいところがございます。ぜひとも規模の拡大をもう少し続けさせていただきたい。そのことによって、競争促進効果、あるいは旅客利便性の向上にも大きく寄与するというふうに考えております。

2番目は空港等整備の財源への一般財源の投入でございまして、新規航空会社にとりましては大変重い負担になっております。公租公課を軽減し、ぜひ純粹一般財源のより多く

の投入をお願いしたいと思っております。

そして3番目は冬季における運航支援体制の整備・拡充でございますけれども、北海道の航空会社でございます、冬季の安定運航は大変重要、死活的に重要でございますので、ぜひとも冬季の安定した運航が確保できるように、除雪体制、あるいは航空保安施設、ILS等の整備をお願い申し上げたいと思っております。よろしく申し上げます。

ありがとうございました。

●分科会長

どうもありがとうございました。

それでは、次はスカイネットアジア航空様をお願いいたします。よろしくお願いいたします。

●スカイネットアジア航空株式会社

スカイネットアジア航空の藤原でございます。よろしくお願いいたします。

お手元の資料、まず1ページ目でございますが、会社の概要でございます。私どもの会社そのものの設立は、1997年に設立されました。資本金は現在38億6,870万円。現在の就航路線は、すべて羽田との路線でございますけれども、九州の宮崎、熊本、長崎、この3路線、それぞれ1日6往復運航してございます。現在の保有機材でございますが、ボーイングの737-400、この機材1機種でございます。この機種6機を運航しております。保有機数と書いておりますけれども、正確に申し上げますと、運用しているといえますか、運航している機数は6機で、現在、手前どもが手元に置いています機材は8機でございます。ただ、2機については現在、経過的な所有といえますか、保有ということで、本来は6機保有で6機運航と、こういう形をとっている体制でございます。

2ページ目に今までの私どもの経過がございますけれども、1997年に福岡で会社が設立されましたが、その後2000年に宮崎に本社を移転いたしました。2002年に宮崎-東京線に初めて事業が開始されたというところでございます。2002年8月の宮崎線に続きまして、翌年、熊本線に就航いたしました。ただ、この間、なかなか事業がテイクオフしないと申しますか、収支がうまく向上しない。非常に苦境にぶつかりまして、2004年6月には産業再生機構の支援を受けるという形になっております。現在、1ページ目の株主構成にございますように一番の株主は産業再生機構でございます。当社は機構もとの再建途上にあると、こういう状況でございます。

2004年に産業再生機構さんの支援が決定いたしました。翌年、2005年でございますが、6月には全日空さんとの業務提携を開始いたしました。あわせて2004年には、それまで4機の運航を5機。これは翌年の長崎線の運航をにらんだ形での先行的な導入ということでございますが、1機導入いたしました。翌年の2005年8月から長崎線に就航しているところでございます。昨年8月の長崎線就航で、現在3路線の運航ということでございます。2006年からは全日空さんとの業務提携の内容を拡充いたしました。4月からは全日空さんとの間ですべての3路線についてコードシェアを開始してございます。当社の業績の面で大きな課題でありました運航面での不安定さを解消するために、ことしの8月、9月にかけてまして新たな機材を導入いたしました。機材品質を改善したと、こういう経過に現在至っております。ところでございます。

3ページ目の会社経営の現状でございますが、まず事業規模でございますけれども、

2002年に宮崎線をスタートした際には座席キロで4億2,900万という実績でしたが、2006年の目標、見込みでは20億座席キロになるということで、事業規模としましては約5倍弱、営業収入面で言いますと39億円から220億円ということで約6倍弱と、こういう形で事業そのものは着実に拡大してきている状況でございます。現在、旅客数そのものにつきましても、年間で約150万人のお客様にご利用いただいている、こういう状況になってございます。

一方、4ページ目ですが、費用の面では、2002年度の64億円から2006年度は220億円ということで、3倍強。ですから、収支的にも幾分よくなっていますが、残念ながらまだ黒字を計上する段階までは至っておりません。ただ、その経費の中でも特に顕著に収支の面でプレッシャーを受けていますのは、やはり燃油費でございます。この棒グラフでございますように、全体の事業経費の中での航空燃料、あるいは空港使用料等が占めるウェートでございますが、2002年度は全体の総費用の中でのウェートが20%であったものが、2006年の見通しでは倍の40%のウェートを占めるので、これは主に燃油費でございますけど、燃油費の高騰によるプレッシャーを受けているという状況でございます。そういう意味では、我々としましても産業再生機構の支援のもとで早期収支回復ということを目指しているわけですが、2006年の黒字計上もかなり厳しい状況にあるかなという状況でございます。

今後の戦略でございますが、5ページ目でございます。我々としては、再生を早く完結するといいますか、事業の収支を早く正常な状態に戻すということが最大の課題でございます。そういう意味で現在の3路線の中でそういう収支基盤の安定を図るといのが当面の最大の課題でございますが、旅客需要の動向等をよく見きわめまして、将来的には第4の路線、第5線の路線の展開を目指していきたいというふうに考えております。

今後の機材構成でございますけれども、機材の種類としましては、現行のB737-400、この1機種運用をこれからも踏襲してまいりたいと思っております。ただ、多頻度運航によるローコスト経営としての大型化は、特に検討しておりません。また、新たな機材につきましては、運航面でのバックアップ機材を持てるかどうかという問題はございますけれども、バックアップ機材という位置づけ、あるいは新規路線への展開等、両方をにらみながら2007年度中にさらなる機材の導入を考えていきたいと思っております。

最後に、6ページ目でございますけれども、空港の運用に関する要望でございますが、1点は、我が社ではもちろん安全運航が第一であり、安全運航を前提としながらも定時運航によるお客様へのサービス向上を目指しているわけですが、羽田空港での離発着混雑により遅延が発生するということが避けられない状況が現在現出しております。大手さんの場合には非常に多くのダイヤをお持ちの中で遅延についてもアジャストする余地がございますけれども、私どものように非常にダイヤの数が限られている場合には、それを自社のダイヤのやりくりの中で調整する余地がございません。そういう意味では、空港混雑による遅延というような状況が現出した場合には、その回復措置について小規模航空会社に対するご配慮をいただければというふうに思っております。それが第1点です。

もう1つは、ボーディングブリッジの問題でございます。SNAは現在、第2空港ターミナルビルを利用しております。第2空港ターミナルビルでの私どものボーディングブリッジはもっぱら51番スポットを使わせていただいておりますけれども、実際、運航全体の

中でボーディングブリッジが使えているウェイトは5割を切っております。そういう意味でお客様に対するサービス面でもなかなか向上が見られないという部分がございますので、これは第2ターミナルビルでのボーディングブリッジの絶対数の不足という部分が背景にあるかと存じますけれども、そういう意味ではボーディングブリッジの増設等による改善を図っていただければというのが2点目の要望でございます。

以上でございます。

●分科会長

どうもありがとうございました。

次は、スターフライヤー様からお願いいたします。よろしくをお願いいたします。

●株式会社スターフライヤー

スターフライヤーの堀でございます。よろしくをお願いいたします。

スターフライヤーは、平成14年12月17日、ライト兄弟が飛んだ100年目に会社を設立しております。本社は北九州市。就航は、新北九州空港が本年3月16日にオープンいたしましたけれども、それに合わせて就航しております。北九州空港は、24時間運用、海上空港で、2,500メートルの滑走路を持っている空港でございますので、我々としてはここを拠点として今後とも頑張っていきたいというふうに思っております。

就航から約8カ月でございますが、何とか我々としてはきっちり飛べるように頑張っておりますが、その前に、資本金、これは、福岡県の地域に本社がある会社とか、福岡県に関係する会社様をメインに、約50%ですが、それを出資いただきましたり、機関投資家が約40%ということで、資本金が46億9,929万6,000円ということで、準備金を合わせますと大体50億7,000万円まで集めました。それと、福岡県さんから8億円、北九州市さんから10億円という補助金をいただいております。

従業員が現在295名、派遣、出向を入れますと399名という状況でございます。

事業内容としまして、東京ー北九州を現在11往復22便。北九州発朝5時半から東京23時35分発まで、22便就航しております。当初は12往復24便やっておったんでございますけれども、東京での24時間運航というのは、鉄道アクセス等がとまってしまうとなかなか動きが鈍い。北九州は、駐車場が24時間390円、地域も自動車社会ということで、我々22便の中で、曜日別、便別で一番いいのが土曜日の朝5時半発の92%というように、24時間運航でもそれなりの体制をとれば飛べるということになっております。羽田のほうはなかなかアクセスが難しいということで、今月より1往復減便しております。

次のページでございますが、弊社の特徴といたしましては、小型機による早朝深夜を含む多頻度運航ということで、飛行時間は、1機当たりの稼働時間は大手の約50%増して飛んでおります。また、最上級のポスピタリティーでもってお客様をサービスしたいということで、広い座席間隔、普通の会社よりも座席間隔を12センチから15センチ広げたり革張りのシートとか、個人用テレビモニターというのをつけております。「感動ある航空会社」というのを事業理念といたしましておりまして、その中から本年度、グッドデザイン賞とか、NEW AIRLINE OF THE YEARの賞もいただいております。我々としては、割安でリーズナブルな運賃で運航していきたいということを基本に考えております。また、北九州エリアは年間200万人、首都圏と往来がございますので、それなりの後背圏需要も大き

いというふうに思っております。福岡県のいろんな大手の株主さん、地元の自治体さんからの支援を受けていますので、地域の翼として地域活性化の道具になれるように頑張りたいというふうに思っております。

次のページで輸送実績でございますが、本年度上期は、東京ー福岡線の低価格競争とか、我々の首都圏での認知度が不足しているとかいうことから、非常に苦戦をいたしております。先日約50万人を運ぶことができたんでございますけれども、昼間帯は大体62%が上期の実績でございました。下期に入りまして、10月は昼間帯は68%とか、11月は74%というふうにだんだん落ち着いてまいりましたので、今後とも下期において頑張りたいというふうに思っております。

決算の見通しでございますけれども、上期で60億円の売り上げに対して経常損失10億8,000万円ということで、第1四半期だけで7億円、これは福岡線の運賃の影響が非常にきいたのかなというふうに思っています。また、我々とJALさんとで対前年に対して5倍の供給量を出しました。その中でまだ4倍弱までしかお客様がついてきていませんので、下期等の運賃が正常に戻ってきましたので、時間軸がある程度たっていけば供給にラインの数字が落ち着いていくのかなというふうに思っております。

就航率が98.8%、定時出発率が91.5%ということですので、これは新規航空会社の標準レベルまで来たのかなというふうに思っています。新造機を導入しましたので、整備だけで欠航したのは今までで4件でございます。大半は、台風とか、北九州は鳥衝突が多うございまして、我々は今までに46件の鳥衝突を経験しておりますが、ご当局のご尽力で10月から鳥撃ち部隊を現地に常駐させていただいたので、今後は減っていくかなというふうに思っております。

今後の戦略等々でございますけれども、我々としては、機材が少ないと固定費が非常にかかるということで、今後とも機体を増やしていきたいというのを大前提に思いまして、北九州はそれなりの需要がございますので、今後とも北九州をベースに考えながら、また、それが過ぎた次は、東京からの路線とか、北九州から東アジアへの路線とか、そういうものをしていきたい。事業の低コスト化を今後ともどんどん図っていきたいというふうに思っております。

飛びまして4番の要望でございますが、現在、我々のコストはまだ非常に高いと思っております。我々、資本を集めるときにアジアでローコストキャリアの代表であるエアアジアが資本を入れようかという話が来て我々の費用コストをいろいろ検討したときに、我々の座キロ当たりのコストは彼らの3倍以上なんですね。ですから、そういうのは合わないというようなことで話は途中で終わったのですが、やっぱり我々としては、一般財源をたくさん空港整備に入れていただいているんなら公租公課のほうを下げっていく方法をやらないと、世界のコストと日本のコストがあまりに違い過ぎるということで、これは今後ともお願いしていきたいなと思います。

我々としては稼働率を上げてコストを下げていくということで24時間のところを飛んでいきたいというふうに思っておりますけれども、そのためには、アクセスの整備といたしますか、北九州空港では、駐車場が1日390円とか、2.1キロの橋が無料とか、車で動くところでは非常にうまくいっております。しかしながら、東京でやりますと駐車場が高かったり、例えば関空というところでも、駐車場とか、橋とか、いろんなものが高くて、

24時間を飛ばすときにそれを我々が補助しなくちゃいけないというふうになりますので、そういうところを上手に、駐車場がほんとうに安くできるということであれば、皆さん、24時間もいろいろ動いていくと思います。ですから、橋は国が買い上げて国道にしたり、駐車場も安くするというふうにすれば、関空なんかでも24時間動くと思いますし、東京でも駐車場を安くしていただいたら24時間も動けるというのは、我々が北九州で24時間を上手に動かしている実感でございます。

競争環境としましては、新規航空会社は枠がないとなかなかうまくいかない。要するに機数のある程度上げていかないとコストがうまくいかないということで、新規のよちよち歩きのときには枠の優先配分というのを常に考えていただきたいというふうに思っております。

先ほどからダイヤ調整、要するに8時台がないとか、ほかの時間帯も厳しいところがあるのですが、そういうところが固定的に決まっているものですから、機数が増えてもその時間帯に入れなくなると、非常に稼働が悪くなっておかしくなりますので、そういうところもダイヤ調整に対するご配慮をお願いしたいなと思います。

空港施設への配慮ということで、PBBが我々もなかなか上手に使えないということがございます。全国的に見ると羽田がほかの空港に比べて非常に悪いというのがございますので、今後は羽田における搭乗橋を増設する、ターミナルをつくらないといけないのかもしれないけれども、そういう形をより考えていただきたいなというふうに思います。

どうもありがとうございます。

●分科会長

どうもありがとうございました。

それでは、次はギャラクシーエアラインズ様からお願いいたします。

●ギャラクシーエアラインズ株式会社

ギャラクシーエアラインズの若佐でございます。

資料に沿ってご説明をさせていただきたいと思っております。まず、1ページのほうをめぐっていただきますと、会社概要といたしまして、会社そのものは、平成17年5月17日、設立時は3億円の資本金でスタートをさせていただいております。同じく17年7月に増資をいたしまして、資本金50億円でスタートいたしております。所在地でございますが、羽田空港の貨物エリア内に本社を構えさせていただいております。

株主構成でございますが、SGホールディングス、三井物産、日本航空インターナショナル、住友商事、海外新聞普及、三井住友海上等々、株主企業全11社でございます。

2ページでございますが、事業の概要でございますけれども、ここに表記をしている事業目的、それから路線便数の計画、沿革というふうでございますが、会社そのものがどういう会社かと申し上げますと、ちょっと気恥ずかしい気がしますが、アメリカのフェデックスやUPSのビジネスモデルだと思っていただければ、非常にわかりやすいかと思えます。要は、ドア・ツー・ドア事業者が航空会社をやったというふうにご理解いただければ、一番ご理解いただけるのではないかなというふうに思っております。

目的とするところにつきましては、日本国内における宅配便を中心とした貨物の翌日配達を実現したいということで設立をいたしております。設立から数年は国内に特化いたしまして、その後、アジアを中心にインテグレートしていきたいというふうに考えておりま

す。

沿革でございますが、2006年9月1日に事業許可をちょうだいいたしまして、10月31日、1号機の就航をさせていただきました。また、記載しておりませんが、11月7日には日本航空さんとのコードシェアをさせていただいたところでございます。ベリースペースの1便当たり10コンテナから12コンテナ、これをコードシェアをさせていただいております。

3ページ目でございますが、使用機材でございますが、エアバスのインダストリーのA300B4-622Rという機材を使わせていただいております。右側のほうに、メインデッキということで、アップー側でございますけれども、なかなか国内では使っていないかまぼこ型のコンテナを18台搭載可能でございます。アップー部分の後ろの部分には、保冷コンテナ用のコンテナを2台搭載可能。それからロアーデッキですが、LD3というコンテナを22台、搭載が可能でございます。

続いて4ページでございますが、現状の1号機、初号機の運航ダイヤでございます。非常に見にくいとは思いますが、まず沖縄の那覇空港を夜の20時50分に出発いたしまして、羽田着23時。羽田を0時20分に出発いたしまして、北九州空港が1時55分の到着でございます。北九州空港を3時15分に出発いたしまして、羽田着が4時25分。羽田を5時55分に出発いたしまして、沖縄着が8時35分ということで、基本的にはエリア内の翌日配達を可能にしたい。ここに記載しておりませんが、初日から約1カ月ぐらいたちましたけれども、平均的な搭載個数、件数と申しますか、大体4,000件前後、今搭載をしているというところでございます。

5ページにつきましては、今後の予定ということで、来春、2007年目（平成19年）に、関空、それから千歳ということで計画をいたしておるものがございます。

6ページでございますが、これは2005年度の路線別の貨物重量の統計ということで、既存の路線便を上位1位から20位まで表記をさせていただいております。これでいきますと、羽田-千歳、羽田-福岡、羽田-那覇、羽田-大阪等々が今一番搭載量が多い路線だというふうにご理解いただければよろしいかと思います。国内の定期航空のトン数、輸送トン数でございますが、約89万トン、前年比で1.2%の伸びだということでございます。

一方、下段でございます国内の利用航空でございますが、受託件数で約500万件ということで、搭載重量で約74万トンということでございます。これも前年よりは伸びはしているという状況でございます。

7ページ目でございますが、今後の航空貨物の動向ということで、現在、航空貨物として搭載されている貨物のほとんどが、いわゆる宅配便の貨物が相当数搭載されております。そういう意味で左側のほうは、1992年から2005年までの宅配便の伸び率、これを赤い線で傾向値を示しております。2005年度には29億4,100万個という宅配便が国内で扱われている。対前年比では2.3%の進捗をいたしております。航空等の利用運送につきましては、年間で約3,070万個ということでございます。

右側には、参考の資料として宅配便の利用が一番多い通販の売り上げをここにお示しさせていただきます。業界全体では2005年度で3兆3,600億円という売り上げを今示している。これは毎年2けた台の伸びを今示しているというところでございます。

8 ページ目でございますが、これはうちの親会社のほうの現在のトラック輸送における配達定義、いわゆる配達日数を示した帳票でございます。白抜きのところは翌日に配達になっているエリア、それから、緑、薄い黄色、濃い黄色というふうに出ておりますけれども、これがトラック輸送の現状だというふうに思っただけだと。したがって、色の濃いところ、ここを今後、航空輸送によって翌日の配達を可能にしていきたいというふうに思っているところでございます。

9 ページ目でございますが、国内航空貨物の現状分析と参入理由ということで簡単に説明をさせていただきたいと思っております。

航空の優位性がある長距離路線を中心に貨物の需要の拡大をしていきたい。搭載貨物に関しましては、先ほど申し上げましたとおり、宅配貨物、またハイテク部品等、主にそういったものを搭載していきたい。また、国内宅配便需要がゆうパックも含めると約32億個。このうち、今現在、これは予測値でしかありませんが、約2割が翌日配達ができないというのが現状でございます。それから、周辺環境でございますが、トラック輸送につきましては、大型トラックの速度制限ということでスピードリミッターが装着されて、本年8月30日でそれがすべて完了しているという前提でスタートしておりますので、現状を申し上げますと、今、東京から広島、もしくは山口あたりがトラック輸送では翌日着かない状況になっているということでございます。それから、効率的機材の運用の観点から、ローカル線及び初・終便の機材の小型化と書いておりますが、これは大手の航空会社さんがB3という機材にどんどん、いわゆる貨物が積めない機材に変わっていく方向に今動いておられるというふうに聞いております。それから、24時間運用空港の増加と貨物深夜便の登場ということで、宅配便の差別化の意味も含めて全国を翌日配送の実現をしてみたいというふうに考えております。また、今のBL、いわゆる送り状も、航空便、宅配便、それぞればらばらの送り状を使わなきゃいけないという現状の中で、複合的にその一貫輸送体制ができるように、利用者にとってわかりやすいサービスを展開していきたいというふうに考えております。

最後になりましたけれども、当社が抱える課題と皆様方にご要望ということで簡単に説明させていただきますと、基本的に貨物のニーズというのは、お客様にとれば、自分の荷物は朝一番に持ってきて、荷物を発送するときは夜遅く来いというのがニーズですから、そうしますと航空便というのはどうしても深夜飛ばなきゃいけないということになりますので、羽田の発着枠及び利用時間の拡大をまずお願いしたいということと、それから、スポットの確保ということで、上屋周辺、近辺にスポットがいただければ幸いです。貨物便就航に係る空港施設の今後の拡充というものも、ぜひご検討いただければというふうに考えております。

ギャラクシーエアラインズからは、以上でございます。

●分科会長

どうもありがとうございました。

それでは、質疑に移らせていただきます。時間はあまり残っておりませんが、ご質問、ご意見ございましたら、お願いします。

●委員

せっかくの機会なので1点だけ確認をさせていただきたいのですけれども、実は私、2



年前でしたか、羽田空港の発着枠の再配分という懇談会に委員として参加をさせていただきました。そのときに、JALさん、ANAさんが持っておられる便数20便を削減して、それを新規の航空会社に再配分をするという前代未聞の懇談会をいたしましたわけであります。我々は、JAL、ANAさんが地方路線のネットワークをちゃんとやっておられますので、幹線路線でなしに地方路線がその犠牲になるのではないかということで大変心配したわけでありますけれども、やはりそこはお互い競争をやっているかやかないかということで、最終的には、JAL、ANAの持っておられる便、1便当たり20億円ぐらいの減収につながるという話も当時ではございましたけれども、それを新規の航空会社に配分をするという、そういう方向を出していただいた。

その中で、少便数路線は別途維持をしていくという、こんな方向性も国土交通省のほうで出していただいたということなんですけれども、それからほどなく新聞を見ておきますと、スカイマークさんが、鹿児島とか、それから徳島ですかね、全面撤退をされたという報道に接したわけであります。あの発着枠の懇談会の場合でも、航空会社はそれぞれおいでになって、いろんな主張をされました。そのときにスカイマークさんは、我々は幹線路線だけではないと。JALとANAと同じように地方路線を大変重視しているんだと。そういうネットワークの維持をするということについては、JAL、ANAと同じぐらい我々も関心があるし、それに向けての実績も積んできたんだという話を何度も私は聞かされたような記憶があるのですけれども、その配分が終わった後ほどなくして、鹿児島、徳島から撤退をされた。しかも全面撤退をされて、それを全部幹線路線にシフトされたという報道に接しましたので、委員の1人としては何かだまされたような、実はそんな印象を強く持ったわけでありますけれども、結局は大都市間、幹線路線にしか新規航空会社にとってはビジネスチャンスはないと、地方路線にはビジネスチャンスはないんだと、こういう結論に達せられたのかどうかという、その確認を少ししたいということで今お話し申し上げます。よろしくをお願いします。

#### ●スカイマーク株式会社

私もその席上で随分主張させていただきました。その中で、ぜひご理解いただきたいのは、新規の航空会社の現状、それを強くお話しさせていただきましたと思います。圧倒的に航空事業というのは数の原理が働きます。規模が大きい航空会社と戦う、また我々が自立して経営基盤をつくっていくって、大変なものです。我々が優先しているのは、会社の経営を継続できる状態にまず持っていくことが最大の目標です。何度もご説明しておりますけれども、もし新規の航空会社がなくなった場合、その運賃は高くなっていきます。現状を見ていただければわかります。例えば私どもが一生懸命頑張って維持しようと思いましたが地方路線、鹿児島、徳島もそうですが、撤退した後、やはり運賃は上がっていています。私どもはその中において大手さんと一生懸命戦っているわけですが、航空運賃の競争が激化する中で、やはり経営の基盤を築くことが最優先で、航空法上で求められています継続的な経営を我々は守り抜くためにも、自己防衛と同時に、大手さんが相互幫助ができない形をつくり上げる。そして、我々の最大の役割というのは低運賃を提供してマーケットの二極化を進めることだと思っておりますので、そのためには公的資金を使わずに自立して大手さんと競合できる環境をつくっていくということが大変必要だと思っております。これを貫いた後に、経営が安定し、そしてマーケットの二極化が進めば、当然我々

は次のステップに入ってまいります。それをぜひご理解いただきたいということを再度皆様にお伝えしたと思っております。

●委員

それはわかるのですけれども、再配分をした後、あまりにも撤退のタイミングがよすぎたという、私はそんな印象を持っているんですね。平成16年に20便減らして再配分するという結論を出して、間もなく地方路線から全部撤退された。あまりにもタイミングがよ過ぎたのではないのかなという、そんな印象を率直に我々は持ったということなので、やはり新規航空会社は地方路線は無理なのかなと、大都市間にしかビジネスチャンスはなかったのかなという、そんな印象を持ちましたので、その確認だけさせてもらえれば良いという。

●スカイマーク株式会社

もう1つつけ加えさせていただきますと、例えば私どもは西日本を中心として運航、特に関空に入るということもあって、積極的に私どもは進めてまいりましたが、どうしても今度は北海道のほうの運賃が全体的に高くなっていくということで、全国的なネットワークを持っていらっしゃる大手さんの場合は内部相補をしやすい環境があります。これを崩すためには、私どもは大手さんが一番嫌う路線を保有して、その路線の中で大手さんとの運賃の明確な二極化を進めることを最優先で選びました。その間1年間はじっと我慢して、関空でも残念ながら30数%の平均搭乗率とか、40%前後の徳島とか、苦勞しながらも維持して、しかし最終的に私どもが選んだのは、枠を有効に使う、利用者利便の向上に資するという航空法に我々はこたえなきやならないということを前提として、今の戦略を進めております。我々の経営基盤が安定して規模が大きくなれば、大手さんのようなミニマムネットワークづくりというのは可能でございます。

●北海道国際航空株式会社

私どもは、まず一番重要なことは、地域の皆様、あるいは利用者の皆様の信頼をきちっと得ていくということだろうと思えます。したがって、私どもは北海道の航空会社でございますので、北海道の札幌線、旭川線、函館線、そしてことしの2月には女満別線を就航いたしました。しかし、先ほど申し上げましたように新しい航空会社が札幌線に参入してこられましたので、そうした路線の維持自体にも支障が生ずる事態になっているということをぜひ申し上げさせていただきたい。そういうことがなければ、我々としては安定的に女満別線なり、あるいは北海道から羽田への新たな路線拡充ということが着実にできる環境を我々としては整えてきているということを申し上げさせていただきたいと思っております。

●分科会長

ほかにコメントございますか。よろしゅうございますか。

今後のスケジュールについて

●分科会長

ちょうどぴったり時間でございますので、これでヒアリングを終了させていただきたいと思えます。ありがとうございました。

事務局のほうから今後の予定についてお願いしたいと思います。

●航空企画調査室長

今後のスケジュールということで一番最後に1枚紙があるかと思えます。次回は12月15日ということでございまして、内容といたしましては、日本通運さん、キヤノンさん、JT Bさん、全国空港建設整備促進協議会さん、北海道の皆様方からヒアリングをしたいというふうに考えておりますので、よろしく願い申し上げます。場所等は追ってご案内いたしますが、4階の特別会議室で開催させていただきます。

また、年明けの日程でございますけれども、2月22日と3月16日の時間をちょっと延長して変更させていただいておりますので、あわせてよろしく願い申し上げます。

以上でございます。

●分科会長

どうもありがとうございました。

長丁場の会議、ありがとうございました。今後ともよろしく願いします。

閉 会