

平成23年3月8日

14:30～17:00

於：国土交通省4階幹部会議室

第5回 空港運営のあり方に関する検討会 議事録

国土交通省航空局

目 次

○開会	2
○議事	5
(1) 空港ビル会社からのヒアリング	
○日本空港ビルデング株式会社.....	6
代表取締役副社長 土井 勝二 氏	
顧問 古賀 茉貴雄 氏	
○那覇空港ビルディング株式会社.....	13
常務取締役 島田 章一郎 氏	
○宮崎空港ビル株式会社.....	17
代表取締役社長 長濱 保廣 氏	
○北陸エアターミナルビル株式会社.....	21
代表取締役専務 岡田 靖弘 氏	
(2) 海外LCCからのヒアリング	
○ジェットスター航空.....	37
Group CEO Mr. Bruce Buchanan	
Executive Manager Strategy Mr. Vincent Hodder	
○閉会	47

開 会

【空港政策課室長】 定刻となりましたので、ただいまから第5回になります空港運営のあり方に関する検討会を開催させていただきます。委員の皆様方には、大変ご多忙の中、お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

私は事務局を務めさせていただいております、航空局空港政策課の〇〇と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

まず、第5回検討会の開催に当たりまして、初めに市村政務官からご挨拶申し上げます。政務官、よろしくお願い申し上げます。

【市村政務官】 ご紹介いただきました政務官の市村でございます。本日、第5回の検討委員会に、また貴重なお時間を賜りまして、こうしてご参加いただきましたこと、心か

ら感謝を申し上げます。今日は空港ビルの皆様、またLCCからの代表の方もお越しになられまして、お考えといたしますか、色々お話を伺うことになっております。本当に感謝申し上げます。

この検討委員会は、空港運営に民間の知恵と資金をどう導入するかということが大変大きなポイントだということですが、今日は空港ビルの経営の現場にいらっしゃる方、またLCCの方々に日本の市場の魅力等もお伺いできるということであると思いますので、よろしくお願い申し上げます。

今の状況、いつも私も毎日議論していますが、せっかく世界の航空需要は伸びているのに、日本がその需要に全く関係なく低迷しているということでありまして、やはりこの成長戦略のためには、この航空需要をどう取り込んでいくかということがあると思います。そういう思いで、できるところからやっというところと大臣も常日ごろからスピードアップを図ってくれということですが、一昨日の三役会議でもぜひともスピードアップについてどんどんやってほしいと、できるところをやってほしいと、こういう大臣からのお話もあった次第でございますので、検討頂いた中でできることからやっていきたいと思っておりますので、どうぞまた引き続きご指導よろしくお願い申し上げます。ご挨拶とさせていただきます。よろしくお願いいたします。

【空港政策課室長】 ありがとうございます。それでは議事に入ります前に、また事務的なご連絡から差し上げたいと思います。まず本日の検討会でございますけれども、赤井委員、木場委員、高橋委員が所用によりご欠席でございます。また上村委員は所用により途中からご参加いただけるご予定になってございます。なお、高橋委員の代理といたしまして、北海道東京事務所長、川城様がお出席されておられます。

続きまして、お手元の資料の確認をさせていただきたいと存じます。まず、議事次第、委員名簿、配席図それぞれ1枚紙でございます。続きまして、資料の1といたしまして、日本空港ビルディング株式会社様からのご説明資料、これがホッチキス留めをした資料、縦長のもの、さらに別添といたしまして「現在の経営状況と今後の見通し」という横長の資料、さらに参考資料と右肩に書いてございますが、「日本空港ビルディング株式会社について」という資料、以上3点セットになってございます。さらに資料の2といたしまして、那覇空港ビルディング株式会社様からの資料、これはホッチキス留めしたものが1つございます。続いて資料の3と右肩に書いた横長の資料でございますが、宮崎空港ビル株式会社様

からのご提出資料になってございます。さらに続きまして、また縦長でございますが右肩に資料の4、北陸エアターミナルビル株式会社様からの資料になってございます。最後に資料5、横長でございますが、英文の資料で恐縮でございますけれどもジェットスター様からのご提出資料になってございます。そのほか、それぞれ那覇空港ビルディング様から封筒に入った資料、さらには宮崎空港ビル様からのパンフレットや小松空港ビル様のパンフレットなどが席上に配付してあろうかと思えます。不足等ございましたら事務局のほうまでご連絡賜ればと思います。

それでは改めまして、本日お話を伺う皆様方をご紹介申し上げたいと存じます。

まず、日本空港ビルディング株式会社代表取締役副社長の土井様でございます。

【土井氏】 土井でございます。よろしくお願いいたします。

【空港政策課室長】 同じく顧問の古賀様でございます。

【古賀氏】 古賀です。どうぞよろしくお願いいたします。

【空港政策課室長】 続きまして、那覇空港ビルディング株式会社常務取締役の島田様でございます。

【島田氏】 島田です。よろしくお願いいたします。

【空港政策課室長】 続きまして、宮崎空港ビル株式会社代表取締役社長の長濱様でいらっしゃいます。

【長濱氏】 長濱です。よろしくお願いいたします。

【空港政策課室長】 続きまして北陸エアターミナルビル株式会社代表取締役専務の岡田様でいらっしゃいます。

【岡田氏】 岡田でございます。よろしくお願いいたします。

【空港政策課室長】 なお、ジェットスター航空の方からはグループCEOのミスター・ブルース・ブキャナン様、同じくエグゼクティブ・マネジャー・ストラテジーのミスター・ビンセント・ホダー様がそれぞれご出席いただく予定にしておりますが、途中からご参加いただくことになってございます。また、ジェットスター様のご発表は英語で行われる予定でございますが、お手元に同時通訳用の受信機を用意してございます。1チャンネルが日本語になってございますので、必要に応じてご活用いただければ幸いです。

また特に同時通訳のときには、このマイクを通さないと通訳できないというようなこともあるようでございますので、質疑のときには恐縮ですけれどもハンドマイクをお手元のほうに必ず持っていかせますので、その点だけお含みおきいただければ幸いです。

また本検討会につきましては、記者の方々に公開することとしております。一応念のために冒頭のカメラ撮りはここまでとさせていただきますので、お含みおきいただければ幸いです。

それでは、これより議事に入らせていただきたいと思います。議事の進行は、座長にお願い申し上げます。座長、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

議 事

【座長】 御立でございます。すみません、座ったままで。本日は本当にお忙しいところありがとうございました。先ほどもお話ししておりましたように、昨日の天気ですと来ていただくことにご迷惑をかけるかなとちょっと心配しておりましたけれども、おかげさまで天気もよくなりまして。

ご高承のとおり国土交通省の成長戦略会議の中で、この分野で経済成長を図っていくには、地域・地方も含めて元気にしていくために空港をどういうふうにしていくかと。ただ我々の認識でも、皆さんに非常に日々ご苦勞いただいて、個別の事情の中でご経営いただいても、例えば着陸料をどうするかというようなところについては皆さんが自由に決められるというわけでも必ずしもないというところで、手足を縛られた中でご苦勞をいただいているのだというふうに思っております。今日はそういう意味で、これからの政策を我々も国土交通省の方々と一緒に考えていく上で、ぜひ忌憚のないご意見をいただいて、現場のご苦勞のお話もありましょうし、それからもっと自由度があるのだったらこういうことがやれる、こういうことができるはずだということも含めまして、ぜひ自由にご意見をいただければ、我々にとっては非常に参考になりますので、よろしくお願ひしたいと思っております。

進め方でございますけれども、大変恐縮なのですが時間も都合がございますので、会社様のほうから1社20分ぐらいで一度ご説明をちょうだいいたしまして、4社それぞれのお話を全部承ってから、30分ほど質疑応答のような形でさせていただきます。言い足りないこと、言い残したことがあればそこでもぜひご発言をいただきたいと思いますので、よろしくお願ひいたします。

それでは早速でございますけれども、日本空港ビルデングのほうから始めていただけますでしょうか。よろしくお願ひ申し上げます。

(1) 空港ビル会社からのヒアリング

○日本空港ビルデング株式会社 代表取締役副社長 土井 勝二 氏
顧問 古賀 茉貴雄 氏

【土井氏】 それでは日本空港ビルのほうから、私どもの考え方等についてご説明を申し上げます。座ったまま失礼します。

資料が3つに分かれて恐縮ですが、資料1、それから色刷りの数字の表、それから参考資料、3つでございます。主に資料1と色刷りのほうで簡単にご説明をさせていただきたいと思います。3つ目の資料は最初の資料をさらに敷衍したものでございます。よろしくお願ひします。

早速でございますけれども、「空港運営のあり方に関する検討会 ご説明資料」ということで、私どもはこの空港経営の上下一体化、民間への経営委託、民営化についての議論について、まず当社の考え方を述べさせていただき、それから2番目に、今後のそういう新しい空港スキームと民間企業としての株主の責任がどうかということに触れまして、それから2ページ目で私どもが設立以来というか常日ごろ努力している点、当社のビジネスモデルあるいは具体的な努力しているポイント、これを簡単にご説明差し上げたいと思います。

まず第1に空港経営の上下一体化等についての考え方でございますが、これにつきましては、これまで検討会でも色々ご議論されたり、皆様方のご意見も聞かれていると思いますが、諸外国の成功事例も踏まえまして、空港全体の効率的運営ということからすると、1つの有効な手段だと私どもとしては理解しております。ただ、まだ私どもから見るとまだ議論が具体化されていない段階なのかなという認識もございまして、この一体化等の中身が空港の整備やあるいは空港の運用上、さらにエアラインも含めた航空政策上あるいは空港政策上、一体化すると具体的にどういう効果があるのかということにつきまして、ご検討をお聞きしていきたいなということでございます。それからさらに空港全体の経営の効率化がどの程度向上するのか。それから成長戦略会議等でも触れておられます着陸料等の低廉化がどの程度図られるのか。この点について、ご検討されると思いますし、我々もそれに非常に強い関心を持っているということでございます。

特に羽田空港につきましては、日本の国内線航空ネットワークの中心でございます。そ

れから昨年の10月から成田空港と並んで国際空港として機能し始めております。それで羽田空港の場合は今までの数十年の歴史も踏まえましても、これからも羽田空港の基本施設の整備というのが国の方針・政策で行われるという可能性もあるのだろうなど。報道等によれば第5滑走路の検討とか、そういうものもあるわけでございまして、その可能性があるのだろうなど。そうするとそのための多大な投資あるいは資金調達というのを実行しなければいけないでしょうという点が第1点でございます。

それからさらにその既存の多額の債務、これも存在していると伺っていますので、この債務の償還についても考慮しなければいけませんねということで、率直に申しまして民間の会社から見ると、大きな設備投資が将来あり、過去の債務が相当蓄積されている。ということからすると、多くの解決すべき問題が、特に民間会社としてそれを一体的に経営していくためにはあるのだろうなどと考えてございます。

こういうような検討を踏まえまして、今後の空港経営の新しいスキームに関してぜひ具体的な方策をこの検討会のほうで策定していただきたい。それで注文で恐縮なのですが、策定に当たりまして今日もその機会で大変ありがたいと感じておりますけれども、当社にも、羽田のターミナルビルを経営している者としてできるだけ綿密にご相談いただきたいなど、意見を言わせていただきたいなと思っております。ただ我々といたしましては、これまで旅客ターミナルの建設・管理・運営をずっと50年以上やってきましたので、この実績あるいはノウハウを踏まえまして、ぜひ今、検討会、国でお考えの空港全体の効率的運営には貢献してまいりたいと考えております。

それから2番目ですが、今後のスキームと民間企業としての株主への責任ということで、今申しあげましたように、私どもターミナルビルあるいは駐車場も羽田空港で建設して運営しております。ただこれはお国から国有地をお借りして、借地代、土地代を払って経営しているわけでございまして、基本的にあくまで国の計画あるいは国の施策をこれまでも尊重して、これに沿ってやってきたと思っております。いわば国あるいは社会からの責任、あるいは使命というものも負っているということで、ずっと認識しながら経営をしてきたということでございます。ただ同時に、当社は東証一部上場企業でございまして、全国の空港ビル会社の中で当社だけが東証一部上場企業でございまして、たくさんの株主さんがいらっしゃいます。従いまして、いわゆる上下一体化等によりまして当社にとってどのように当社の企業価値を向上させることができるのか、これを株主さんや投資家さんに説明をしなければいけないという説明責任もあるということでございます。国に対して、あるい

は社会に対して責任を負っておりますが、同時に株主さん、投資家さんにも説明責任を負っているということだと思います。

それで前に述べましたように、その場合に今後の空港の基本施設の整備、あるいは債務の償還ということは非常に重要なポイントでございまして、この2つが可能となる、そういう新しいスキームが必要なのだろうなと思ひまして、そういうスキームに仮に当社が参加するあるいは関与するということであれば、これまた株主さん・投資家さんになぜかわるのか、そういうふうなかかわり方をすると当社にとってどういう利益があるのかという説明もできなければいけないなと思ひてございまして。

それから国の方策、これからこのスキームについても決まるのだと思ひますけれども、ぜひお決めいただいたスキームを安定的に、なるべく長期的に実施していただくということを我々民間会社の経営者としてはお願いしたいと。やっぱりいろいろな政策が変わるときに経営上もリスクがあるということもございまして、ぜひ安定的にその政策を遂行していただきたいと思ひます。

それから2枚目の紙で、経営上努力している点でございまして、当社は古い会社でございまして、戦後に羽田空港で民間航空が再開されるときに、お国のほうに滑走路等の基本施設を整備するお金はあったようございまして、旅客ターミナルビルまで新しく建設するお金がなかったようございまして、これを踏まえて閣議了解を経て昭和28年にいろいろな財界の会社からお金を集めて純民間企業として、株式会社として会社を設立したという経緯がございまして。それ以降、航空会社さんと共存共栄の精神で経営に当たってまいりました。それでこのことは今後ともぜひ航空会社あるいは利用者の皆さんと共存しながらやっていきたいという点では変わりはないと思ひます。

それで次の「民間への経営委託あるいは民営化」でございまして、これは成長会議のほうで可能な限り民間の知恵と資金が投入されるような仕組みの構築を指向するということが書いてあったかと思ひますが、私どもとしては先ほどの設立以来、この公共性の高い旅客ターミナルを純民間企業として建設・管理してきたという自負がございまして。経営の基本理念も「公共性と企業性の調和」ということを掲げてございまして。我々自身の評価としては、この考え方あるいはこのビジネスモデルが基本的には国の施策に従いながら、十分機能してきたのではないかと思ひております。私どもがこのビジネスモデルでターミナル等を整備運営する、それでいわゆる下物、基本施設を国のほうで整備・運営されている、このモデルというのは今までのところ基本的には、いろいろな問題はもちろんあるのだと

思いますが、機能してきたのではないかと考えています。ちなみに最近中国の北京空港とか成都空港とか大きな空港から私どもの会社に対して、ターミナルビルの施設の運営の仕方、あるいは商業施設・サービスの開発の仕方、これに非常に熱心に教えてください、協力してくださいというお申し越しがございまして、我々も積極的に、これも1つの社会貢献だと思っていますし、場合によっては私どものビジネスが新しく海外にも広がる可能性もあるということで、今協力を始めているというようなこともございます。

この事業について、いわゆるおおまかに言うと不動産業、株式の中でも不動産業の中に入っておりますが、ほかの不動産業と比較してまずまず効率的な経営を行ってまいったと思っておりますし、それから旅客とか航空会社に対しても、国の拡張計画に合わせた施設整備あるいは料金も含めた適切なサービスの提供、それから保安対策等も会社として実施してまいったということでございます。

さらに経営上努力している点について①から④まで書いてございますが、1つは商業施設、物販を持っているわけでございますが、こういうような収入で施設管理の、航空会社さん等に対する家賃とか施設利用料をできるだけ低廉な水準に保つという努力を今までしてまいっております。それが第1点です。

それから第2点でちょっと先ほどの繰り返しになりますが、施設整備についても国の計画とか航空会社との協議を経て実施をしているということでございまして、資金のほうはいわゆる株式資本とそれから借入金、それから内部留保、これのみによって総額、この50年間3,100億円の施設を整備してまいっております。旅客ターミナルも何回か建てかえをして、現在の第1ターミナルビル、第2ターミナルビルになっております。それから国際線関係では今度の新国際線ターミナル株式会社、いわゆるT I A Tさんなのですが、これの代表的株主といたしまして出資も行い、設計とか建設にもいわゆるP F I提案のころから携わり、それから現在、管理・運營業務を受託していると。それで昨年10月、ご案内のようにオープンしましたが、今のところ幸いにオペレーションが順調に行われております。それが第2点で、施設整備にも貢献したつもりでございます。

それから3点目でございますが、社会の重要な公共インフラとして安全の確保、これを何より最優先で経営をしております。それから旅客の利便性・快適性・機能性の充実ということも図っているつもりでございまして、また国とか地方自治体の政策に従ってユニバーサルデザイン、バリアフリー対策、それから太陽光発電とか空調のインバーター化あるいはLED化等も含めてエコ対策も推進しているつもりでございます。

それから最後にちょっと触れたいのは、国有地をお借りしてずっとやってきているのですが、この国有地の値段が、土地代が、バブルがはじけた平成8年度ぐらいからかなり値段を下げていただいております。それで私どもは値段を下げていただいたときに、下がった分全額を、いわゆる航空会社さんやテナントさんが私どもにお払いいただく一般管理費をそのまま全部、値下げ分だけ値下げをして、現在もその値下げ分は続いておりますので、その意味でその値下げ分の累計が一応14年間ぐらいで340億円に達しているということで、この辺、我々がお国から利益をいただいたときは、我々を利用していただいている方々に還元しているということでございます。

次にこの色刷りの紙で、現在の経営状況と今後の見通しということでございまして、2009年度が一番左でございます。これは既の実績でございます。売り上げは、これは連結ベースですが1,210億円。経常利益は約50億円。当期純利益は25億円でございますが、2010年度、今年度、もうすぐ終わるのですが、当初の予想のときには去年の5月にしたときは売上高、営業利益、経常利益、当期純利益、そこにございますような形で2009年度よりはる大分、もともと下がるだろうという予想をしてございましたが、去年の11月にもう一度策定、当年度の予想をした時点で売上高は当然、新国際線ターミナルの運営受託とかそれへの商品の卸売がございますので大分増えておりますが、営業利益、経常利益、それから当期純利益は相当下がっていると。これは商品売り上げ等でプラスの部分先ほどのターミナルの工事、特に第2ターミナルの増築とか第1ターミナルのリニューアル、これはANAさん、JALさんがそれぞれご利用されていますが、それから新しい駐車場を建てたことによる減価償却費・金利等が響いて売り上げのわりには利益は増えていないと。それから当期純利益については、この下の真ん中の「大きな環境変化が発生」というところに書いてございますが、航空会社さんからの貸し室の返却、あるいは地代の値上げ、これは今年度値上げされると予想されておりますが、それから駐車場料金も国際線の料金に合わせて国内線も値下げをしたというようなこともございまして、当期純利益が相当下がる。あとは細かいことで、資産除去債務等が響いたということでございます。

2011年度、2012年度、今後でございますけれども、右側に書いてあるのは去年の5月に立てました中期経営計画の目標の数字でございまして、かなりこれを実現していくのが先ほど来の大きな環境変化等も考えますとなかなか難しいと。いわゆる減価償却、金利等がフルイヤーで響いてきますので、これはなかなか難しいなというのが予想でござ

いますが、まだこれは一番下にございますけれども、今年の5月に決算を発表するような時点でこれを修正するかどうかも含めて検討中だという状況でございます、大体新国際線ターミナルあるいは国内線のターミナル、いずれも商業上は割合よい成績を上げておりますが、そのほかの要因で厳しい面も出てきているというのが現状かと思えます。

ということで、我々としてはさらに世の中に貢献するように、経営をしっかりやっていきたいと思っております。古賀さんのほうから何かつけ加えることは。

【古賀氏】 顧問の古賀でございます。こんにちは。私は一昨年10月から羽田空港におります。僕はこの「あり方検討会」というこの席に座らせていただくのは本当にうれしく思っています。幾つか気がついたことがあるので、委員の皆様にはリマインドいただければと思うのですが。

やっぱり地上勤務で3万人ぐらいが羽田の周りというのはいろんな形でワークしていらっしゃる。こういうことがありました。やっぱり民間だということで先ほど土井が申し上げたように政策を安定させてほしいというようなことを申しておりましたが、いろいろと朝令暮改はないにしても、いろいろ変化があると。その間に所管のお役所に幾つかの出先があって、そこに満遍なく根回しをしないと物事がうまくいかないのだということを課長さんレベルが部下の人たちにいろいろと言っている。なるほどなど。どこにでもある話。

その具体的な例として、こんなことがありました。国際線がオープンするときに各免税のエリアとか、ショップなんかは荷物がもう全部本ステージ、入ってもういつでもオープン可能ですと、こういうような状況になった3日ぐらい前でしょうか。もうあかんと。今から全部、金属探知機、一度出して金属探知機を通し直しなさいと。こういうようなことになったんですね。こう言われたら、知ったろ、というような思いを持ちながらも何も言わずに夜を徹してみんなでローテーションを組んで、バツと一度出してまた金属探知機を通すと。こういうようなことだとか、駐車場の建物からターミナルの中に入っていく渡り廊下があるのですけれども、その渡り廊下から雨漏りがしているのですね。雨漏りがしているよ、ということをお客さんから言われましたということで、直ちにこれは直したいのだということを上申というか、お伺いを立てるのですね。やってもいいよ、という返事が、たしか三、四週間後に戻ってきたのです。こんなものは一、二時間で戻ってこなきゃいけないはずじゃないかと。

これは委員の皆様には釈迦に説法ですけれども、どんな組織でもセクショナリズムがあったり、なかなか担当者によって全然雰囲気が変わってきたりということはあるのだと思

うのです。ただ私は空港というのはこれからいわゆる駅のような存在ではなくて、もっとみんなが集える1つの核になる可能性があるのじゃないかなと思っているのです。やっぱり制度を変えていくのと同時に、そこで働く人たちの文化が全く違うという状態が存在しているものですから、文化の一体感、すなわちオペレーションする側の一体感というものをどんどん促進していかなきゃならんかなと思っています。

これは例えばバスに乗るのに、到着のロビーから来たお客様のところに、雨どいというか上に屋根がかかっていますが、あそこから雨漏りがしていると。これがなかなかやっぱり直らないのですよね。言っても、やっぱり国がやらなきゃいけないと言っても、国だって予算もないし、どう答えていいかわからないと。やっぱり行政もこのターミナルビルの民間も、受益者が市民だという視点に立って、有機的にすぐ動けるようなことにするためには、各レイヤーでいろんな風通しをよくすると同時に、制度だけではなくて人の一体感というものを醸成するべく、いろんな施策を例えば、一緒にやりとりする側にしてみれば3カ月で何か一緒にやれることをやってみよう。僕なんか、役所のほうのビルに夏行くと、ものすごい暑いのですね。ターミナルは下げているとは言いながら、やっぱりお客さんもいるということを言いわけに、まだ涼しいのですよ。頑張っているのは役所のほうだというのも、これはあるんです。だから僕らのところには氷がたくさんありますので、その氷か何かを持って行って、氷室じゃないけれども上についている蛍光灯でちっちゃな扇風機でも回しながらみたいな、室温をはかってお互いに競争してみるみたいな、ほんわかするようなことでもいいのです。こんなようなことから、もっともっとお互いが要するに一体感を持てるようなことを醸成しておかないと、いわゆる企業合併のときに行われるような、その後ジーンと寂しいという状況が来てしまったら、これは国の戦略的な核となり得る拠点に重大な損傷を来すなど、このように思っています。

この地域というのは、これから周りが開発されていきますが、この開発においても僕は無限の可能性があるのでと思っているのです。我々は気がついてみればずっと歴史を紡いで来ているというユニークネスを持っています。どこだって歴史はあるじゃないかと、こういうことはあるのかもしれないのですが、明治も決して革命とは言っていないですね。維新として紡ぎ続けてきたと。だから皇紀だと今年で2671年でしょうか。十分世界中に温故知新ということでトラディショナルからポップなもの、ウルトラサイエンスまでさまざまなプレゼンテーションができるだろうと。空港のターミナルでは、今後ビジョンで固定の広告を置いているところをオーロラビジョンに変えて、さまざまな行政の研究してい

る成果というものを、シャワーのように流していこうかなというふうに考えておるのです。自分たちがわくわくするような施策をできる限り我々は打っていこうと思っています。そのために弊害になるような、例えばちょっと具体的なことを言って恐縮なのですが、国内線に限っては鉄道の駅と同じように、例えば入場料を払って、同じようにセキュリティーを受けさせたら、クリーンエリアの中に、セキュリティーを通った後の中に行けるようにしていただければなというのは、強く思います。旅客の方もそうなのですが、最もそこに来る方がリラックスしている顔をされているのは、やっぱりセキュリティーを通った後なんです。そういうところでさまざまなプレゼンテーションをすれば、おっとこれはおれの会社で使えるかな、もしくは、こういうことだったのだ、というような気づきを促すことができるかもしれない。さまざまな可能性を醸成することができる拠点として、いろいろやっっていこう。このようなふうに考えております。

エンターテインメントということで、温故知新で紡げば、我々は地方の活性も含めてさまざまな可能性を持っていると思っています。結局、どんなに制度が整備されても、それを行うのは人だという視点に立って、皆さんが調整いただければなと強く思います。以上でございます。

【座長】 どうもありがとうございました。では引き続きまして、那覇のほうからお願いできますでしょうか。

○那覇空港ビルディング株式会社 常務取締役 島田 章一郎 氏

【島田氏】 那覇空港ビルディングの島田と申します。10分ぐらいで要領よく、那覇空港の課題と私の疑問を少し説明したいと思います。

去年、国土交通省の成長戦略会議で上下一体の方針が決まった時、当時、那覇空港はちょうどPIを手法とした空港整備のあり方について、みんなで会議をしていた時期でございます。現在、那覇空港の将来構想の実現に向けて、海側に平行滑走路を建設する為に、国が環境アセスを行っているところであります。将来構想に向けて具体的に計画が動き出したその矢先に国の空港整備費の予算の確保が容易でないということを知りました。3年間の環境アセスを終えた後、実際に新滑走路の建設が実行できるかどうか厳しい状況になっているように聞いております。

このような状況の中で、国の空港政策で、「民間の知恵と資金を活用する」という方針が

打ち出されました。正直言いましてそのときは非常に驚きました。どうなるのだろうか。どうすればいいのだろうか。本当にどうしていかわからないというのが本音でした。それでここ1年間、とにかく国の空港政策に係る情報の収集と課題の整理に努めてきました。今日現在、まだ具体的に上下一体化について、どうすれば統一が可能であるかという検証はしておりません。しかしながら我々としては、那覇空港の発展を考えた場合、いやむしろ島嶼県である沖縄の発展を考えれば、那覇空港の整備をしっかりと行わないと沖縄の発展はあり得ないと思っております。これまでどおり那覇空港の整備は、国でやっていただけるのが一番いいのですが、しかしながら国も財政が厳しいと言うことでありますので、民間で空港を整備して、管理運営をすることが可能かどうか検証する必要があると思っております。従いまして上下一体化政策につきましては、我々としては前向きにこれに取り組んでいく所存であります。

今年は民間空港として具体的にどうすれば採算が取れて、健全な空港管理運営が出来るのか、又そのためには上下の統合はどうあるべきなのかという課題を専門家に委託して、我々も一緒になって検証していく予定であります。早ければ今年の6月、遅くても来年早々には那覇空港はこういう形であれば民間空港として運営できる可能性があるかと大まかな試算をしていきたいと考えております。ただ今日はそこまでやっておりませんので、那覇空港の課題を先生方に投げかけて、検討していただいて、那覇空港のあり方について基本的な部分についてご教授いただければありがたいと思っております。

空港を民営化するメリットは、当然採算性を考慮しますから、整備するまえに空港のあるべき姿を明確に構築してから空港の整備に入っていくと言うことです。

最初に、沖縄の将来の観光はどうあるべきなのか、どの方向に行くのかを検証します。又、観光だけではなく、ビジネス客や生活路線に地元住民の利用の仕方はどうなるのかを考えます。

具体的には、観光についても観光客の客層をどのレベルにするのか等を十分検証します。これによって、LCCも那覇空港に誘致した方が良いのか、離島のハブは勿論ですが、アジアと九州等、南日本のハブになる可能性はあるのか検証します。そして、空港のあるべき姿が策定され、それから具体的な空港づくりを始めると言うことです。

これが空港を民間に管理させる利点と思われれます。

那覇空港の場合に、民営化していくといった場合に、ざっと大きな課題が2つあります。1つはやはり離島県、島嶼県であります。主要な交通手段が飛行機しかないということで

あります。那覇空港は観光客やビジネス客が利用する空港でもあります。又地元住民が利用する生活路線としての空港でもあるのです。そうすると仮に民間で空港を管理運営した場合に採算がとれなかったらどうするのだろうかということなのです。現在、国から、いろいろな補助を受けて那覇空港は成り立っております。したがって民間で運営して採算がとれなければなくしてもいい空港ではありません。その辺がありまして、これはやっぱり那覇空港は国の補助の対象と考える必要があるのではないかなと思っております。那覇空港は簡単に民営化という考えで割り切れるのかなというのが率直な気持ちであります。

もう1点は軍民共用の空港ということです。これが最も大きい課題でして、発着回数は民間が年間12万回程で、自衛隊が2.2万回ぐらいであります。民営化して果たして管理運営が円滑にできるのだろうかと思っております。例えば有事の際はどうすればいいんだろうかということがまず危惧されます。それから航空自衛隊からも着陸料はいただけるのだろうかということもございます。空港管制を国にして頂き、民間と役割分担をすれば自衛隊の空港の運用の問題はうまくいくだろうかということです。したがって、この問題は非常に大きい課題でして、下手をしたら入り口でつまづく可能性もあります。私どもが一生懸命、どうすれば民営化できるかということの研究をあげくの果てに、いや、那覇空港はやはり国が基本的に国策として管理していかなければならない空港だと言われれば元も子もないからです。そこでこの2点について先生方に十分検討していただき、いや、やはり那覇空港は何であってもその辺は解決して上下一体化を推進して民営化をするのだと、だから検討しなさいと言っていたらありがたいと思います。それが一番気になっていることです。ですから一歩踏み出せないというのは、そういうことでもあります。これが大きな課題です。

それから今度は採算の側面です。先生方ご存じだと思いますけれども、大まかに言って国のほうは赤字でございます。40億から50億円ほど年間赤字だと聞いております。1つには那覇空港に対する国の補助率が高いということです。例えば着陸料ですが、空港使用料を減免して6分の5を国が負担しているということは大きいことでございます。民営化して採算が合わないからといって、そのまま6分の5の分を航空会社に負担させるわけにはいかないと思っております。国の補助を受けずに、現状の使用料を維持して経営の健全性が確保できれば好ましいのですが、やはり、この課題をどうクリアーするかということでございます。

それから民有地が多いことです。これもやっぱり使用料、我々からすれば国有財産使用

料、国からすれば借地料を払うと思いますけれども、それも国の整備費が高くなっている要因です。これが国の大きな赤字の課題だと思っております。しかし、これは国の整備そのものに責任はないと思っております。経営が杜撰とか、運営がまずくてというようなことではないと思います。民有地部分が多いという那覇空港の独自性からくるものではないかと思っております。

単純に考えて現在の状況下で、上下一体化をしても、那覇空港の管理運営をすることは不可能であると考えております。

次は私どもの会社ですけれども、平成4年に会社は第三セクターという形態で県が25%、航空会社が22%、その他民間会社からの出資で設立されました。実際に営業を開始したのは11年の5月で、10年余りしか経っておりません。当時、現在の国内線ビルを300億円かけて建設をしました。おかげさまで年間経常収支は10億円ぐらいで利益も5億円ほどあります。しかしながら資金運用には非常に苦労しております。資本金は17億5,000万で、300億の投資をしたために毎年20億円ほどの借金を返済しており、これが資金繰りを非常に厳しくしております。

さて、現在このような環境の下で、国の空港整備計画に基づく新国際線ビルの建設とその後の現国内線ビルとの連結計画を段階的に推進中です。これは3年から6年の短期計画です。新国際線ビルについては基本設計を終えて、今年度【23年度】に実施設計を行い、平成24年度から工事を着工し25年度末には完成します。その後、国内線ビルとの連結工事を行い、それから2年後には完成する目標であります。

総工費は概算で200億円～250億円程度を予定しております。現在の資本金では資金が足りないため、投資額の4分の1程度の増資を行う必要がありますが、現在の厳しい経済環境の中、増資に手をあげてくれる企業も少なく、厳しい計画になりそうです。

空港の上下一体化は短期計画が終了して、その見通しがついた時点になると思います。私ども空港の上下一体化は短期計画が終了して、その見通しがついた時点になると思います。私どもは空港の上下一体化について、中期的見通しとして捉え、10年から15年のスパンで可能であれば実行していく必要があると考えております。

現在、短期計画としての新国際線ビルの建設、国内線と新国際線ビルの連結、さらには中期的見通しとしての上下一体化に向けて、会社として、組織の効率化、役員、管理職の報酬、給与の一部カット、早期退職制度の実施等、会社をスリム化して経営効率を高め、現在の計画の実施、更には将来の可能性への対応に向けて、役職員一丸となって努力して

いるところであります。何卒、当社の現在の状況下における取り組み姿勢をご理解いただきますようお願い申し上げます。

最後になりますが、現在的那覇空港は狭隘で特に旅客ターミナルビルエリアは狭く、空港道路、駐車場等が同エリアにひしめき合っており、交通アクセスも複雑になっております。那覇空港の将来を考えますと、たとえ新滑走路が出来ても同エリアでは、増大する航空需要に対応するターミナルビル施設等を整備することは容易でなく、空港運営支障をきたす恐れがあります。幸い、現在進めている国の空港整備計画でもあります1,310メートル沖の新滑走路の建設に伴い、旅客ターミナルビル等も滑走路間に移転することが望ましいと考えております。

沖縄の発展是那覇空港の整備に懸かっていると言っても過言ではありません。沖縄県の発展のためには那覇空港の整備は是非必要です。沖縄県は百年の大計として海側の沖に新滑走路の建設を掲げております。可能であるならば那覇空港の整備は国の計画、資金で実行して頂きたいと思っておりますが、国の財政も厳しいということでもありますので、「民間の知恵と資金を活用する」上下一体化政策を、この機会に具体的に展開する必要があるのではないかと考えております。将来的那覇空港のビジョンとして、沖合いを埋め立てして空港施設を整備することを描いて、その実現に向けて上下一体化政策を検証、計画、推進していくことが望ましいと考えております。簡単ではありますが以上で説明を終わらせていただきます。

【座長】 どうも大変ありがとうございました。そうしましたら引き続きで恐縮でございますけれども宮崎空港ビルのほうからお願いできますでしょうか。

○宮崎空港ビル株式会社 代表取締役社長 長濱 保廣 氏

【長濱氏】 宮崎空港ビルの長濱でございます。このような機会に出席させていただきましてありがとうございます。もうこれまで先生方には何回かこういう公聴会を開いていただいているとお聞きしていますが、これまではわりかし大きな空港が主だったのではないかなと思います。私どもの宮崎空港というのは、全国の空港ビルの中では大体国内線乗降客合わせて10番目または11番目に位置する空港でございます。私もビル協会の経営財務委員会の委員長という役をいただいております。空港のいろいろな統計だとか、そ

うということにも携わっております。私どもの空港は、会社自体は昭和37年ですので、来年がいよいよ50周年を迎えるというような状況でございます。ただ今回私が先生方にお願ひというよりも地方の空港を理解していただきたいというのが本音でございます。先ほど沖縄の常務から話があって、もう自分たちで上下一体を考えているようなことは、全然考えていません。わかりません。そういうことが地方の空港でできるのだろうか。それをするによって、我々の会社またはお客様の利便性、それから総合収支論、そういうものがうまくいくのだろうかというのを、まだよくわかりません。そういう状況でございますので、今の地方の空港の、どちらかと言うと苦悩、苦しさ、この辺を少し具体的にお話させていただきたいと思っています。

資料をつけておりますが、これに沿って話をするよりも、短時間でございましてかいつまんで要領よく話をさせていただきたいと思うのですが、私どものこのターミナルビルは、平成2年に新しくまた今のところに約350万人対応のビルということで建設いたしました。それから増築、国際線の対応ビルということで、現在では500万人に対応できるということをつくってまいりました。1ページに「宮崎空港の概要」というのが書いてありますが、21年度が270万人となっておりますけれども、去年が250万人ぐらいになりそうです。これは口蹄疫の関係とか、新燃岳とか、多少はありますけれども、傾向として地方は非常にお客様が減っていると。宮崎空港で言いますと、この250万、260万近くの数字は約20年前の旅客数と一緒なのです。これは隣の大分空港もそういう20年前の数字とほぼ一緒でございまして、それぞれの地方空港でもやはりこういう傾向をたどっておると。それはどういうことかと言いますと、宮崎ではピーク時で12路線ございました。お手元には国内線が7路線ありますが、この中でも昨年からは広島西と長崎はなくなっておりますので、12路線から5路線になってきておると、こういう状況でございまして、これまで地方と地方を結ぶというエアラインが、やはり利用率の低下ということで便数・路線、それも減ってきておるという状況でございまして。

それとターミナルの経営ですけれども、やはりお客様の減少と一緒に、売り上げ増、これも大幅に減少いたしております。ピーク時からいきますと、乗降客が約25%減っておりますけれども、1つは具体的に少しお話ししますと、今まで空港の売り上げの主だったお土産、売店、レストラン、この傾向なのですが、やはり国内のお客様にしてもお土産を持って帰るといふ、こういう傾向が非常にもうなくなってきた。やはりこれまでは地方に行くとか会社の同僚とか、地域の人にも隣近所にも土産を買って帰ると、こういうもの

がほとんどなくなってきておると。ですから、売店のお店の売上げの90%がもう食料品です。これはこれまでやはりお土産として、地方に行きますと例えばお人形だとか、例えば嫁さんにブローチでも買って帰ろうかとか、そういうのがほとんどなくなってきております。ですから売店の売上げも減ってきておると。

それからレストランですけれども、これはやはりテロ対策です。テロ対策で、搭乗待合室の入り口でエックスレイの検査がありますけれども、金属探知機の。ここに非常に時間がかかると。特に朝夕、これはやはりピークの時はかなり時間でお客さんが並んでいますので、空港で食事をするというのは、これはもうやばいよと。あの並んでいるのを見たら、3階とか4階のレストランに上がっていくというのはもうやめようと。そういうのが空港のイメージとしてでき上がってきています。ですから地方の空港でこれまでテナントとして入っていたお店が、各空港でやはり出ています。宮崎空港でもおすし屋さんとか居酒屋さん、こういうものが当初売上げの1割だったのが、やはりそういういろいろな景気の低迷はもちろんありますけれども、やはりそういう時間のないお客様が非常にやはり懸念をして、売上げも減っていますので、実際には売上げの2割ぐらいに当たるのですね。当初は1割でよかったのですけれども、もう今計算しますと、売上げの2割ぐらいが家賃相当ぐらいになっている店もあるのです。そういうことで退店をしておるといようなところでございます。

ですから空港ビルはもうかる会社だということでは、もうとんでもないです。地方の空港はこれからどうやってお客さんは増えるだろうかと、JAS・JAL統合によって施設の返還。航空会社の家賃の減免。そういうものをやってきておりまして、何とか宮崎空港も資本金が2億ですので、配当もできていますけれども、利益としては1億円弱。税引き後で5,000万とか7,000万ぐらいのところでございます。全体として何か宮崎空港が国の計算では5億円の赤字なのだということでございますけれども、その辺の数字が我々では全然見当が付きません。本当にわからないという状況でございます。いろいろな利用促進ということで、航空旅客が減っていますので、幸いにして宮崎は市内から近うございます。それで航空旅客以外のお客様の利用をしてもらいたいということで、平成2年につくりましたビルは全国で初めて大きな広場をつくっておりまして、そこではいろんなイベントをやっております。1年中で290日ほどそこでイベントをやっておりまして、その地域の物産だとか、その地域の人たちの発表の場、盆栽展とかサツキ展とか、または県産材でつくる30坪ぐらいの家を、11年間つくってまいりましたけれども、1カ月間

ぐらいですけれども、県とか市からお金をいただいて、県産材でつくったお年寄りの使いやすい住宅展とか。そういうものをふんだんに取り入れて、テナントの皆さん方にも少しでもお役に立ちたいということでやっております。私どもで、今レストランで3,000円以上お買い上げいただくと、空環協がやっております駐車場、ここを無料にいたしますということで、これは空港ビルが立てかえて空環協に払っているのですが、その売り上げが多い月ですと全体の18%ぐらい。ということは市内から相当来ていただいておるといところでございます。

ただやはり先ほど申しましたテロ対策だとか、そういうことでのお客様の航空旅客の利用のお客様の利用がもう大幅に減ってきておるとというのが現状でございます。やはり空港は安全だよと、楽しいよと、便利がいいよというのが、どうも空港は最近面倒くさいよと、手間がかかるよと、時間かかるよと。安全性だけは間違いのないところなのですが、やはりそれがゆえに空港のイメージが、どうもやはり30分前には着いておかないといかんし、いろんな手続があつて、新幹線は町の中から町の中に行くよと。飛び乗ったって何も、だれも、いろいろ検査するわけでもないしと。そういうものが今度日本列島の北から南まで、私どもの隣の県の鹿児島までやってきているわけです。そうすると地方の空港というのは大体、やはり騒音の問題とかいろいろなことがありまして、町から離れているわけです。私は鹿児島空港の弁護をするわけではありませんが、今度鹿児島に新幹線が来ますと。市内から空港に行くのには40分ぐらいかかりますと。伊丹に着いたら伊丹から梅田に行くまでにやはり40分ぐらいかかりますと。新幹線では3時間40分ぐらいで行きますと。列車の中ではワープロ打とうが何しようがいいですよと。それと高速道路です。無料化、または1,000円。そういうことで地方の空港というのが、これから本当に発展していくのだろうか。

今度、国際線で例をとりますと、羽田がハブ空港として、羽田に着くと世界各国へ行けますよと。7年前に地方の国際化ということで、地方にも国際線を飛ばそうよと言って私どものほうにも仁川空港、台北、飛んでいます。ただあの人たちが願っているのは、宮崎から仁川に来たら世界に行けますよと。台北に来たら世界に行けますよと、そういうことを前提として、いろんなダイヤを組んでいるわけですね。ただやはり国策として羽田がいいですよと、これからそういうことをやっていきますよということになると、どうしても地方の国際化というのも非常に厳しい問題を抱えているのではないかと思います。

いろいろ地方の空港の厳しさ、こういうものをぜひわかってほしいというふうに思いま

す。これが総合収支論、例えば宮崎空港が赤字になって、今のところでは一緒になったからといって黒字を見込めるとは私は思えないんですが、ただ地方でやはりこういうのを、飛行機というのは、特に宮崎はもう生活路線だと。新幹線も来ない、高速道路も全部通っていない、そういう中でやって赤字になったときに、じゃどうなのだろうと。やはり地方には国の力、県、市、そういうところの支援がなければ、やはり将来は厳しいのじゃないだろうかと。赤字になったときに、どうやっていくのだろうかと。そういうものをよく今の段階ではよくわかりませんが、非常に先の見えないところで懸念をいたしております。

私どもの会社は民間が92%です。8%が地方公共団体でございます。初代の岩切章太郎が、ご存じの方もおられるかと思いますが、現職のときに国鉄の総裁、全日空の社長にと推薦されまして、お断りをした経緯がございまして、ただその四十数年前に全国のビル協会の前身ですけれども全国ビル懇話会というのがございました。その経営者の中で、空港の使命、そして今後の空港ビルのあり方についてというアンケートをとられました。私ちょうどまだ会社に入りたてでございまして、会長が書かれたのを清書して出したので、よく覚えておるんですが、やはり欧米諸国ではもう三位一体、四位一体ということが言われておると。日本の空港もやはり国、県、航空会社、そういうものが一体となっていくことには、これは将来非常にきついと。これは空港ビルがきついという意味もあるんですが、そういうことを検討された時期がございました。ですから、全然私どももなじみがないとか、おかしいという話ではございませんけれども、ぜひ今後の地方について、いろいろとまたご検討いただきたいと思っております。どうもありがとうございます。

【座長】 どうもありがとうございました。それでは北陸エアターミナルビルさんのほうからよろしく願いいたします。

○北陸エアターミナルビル株式会社 代表取締役専務 岡田 靖弘 氏

【岡田氏】 私、小松空港のビルの専務取締役の岡田でございます。当検討委員会の中で小松空港が取り上げられ、意見を述べる機会をいただきましたこと、委員各位にまずはお礼を申し上げたいと思います。

資料に沿ってお話しさせていただきたいと思っております。まず1ページをお開きいただきたいと思っております。まず小松空港の特殊な沿革がございまして、昭和19年11月に旧海軍省

の舞鶴鎮守府の小松飛行場として開設されまして、当時は南北と東西の2本の滑走路を持った空港でございました。昭和20年に米軍に接收され、33年に解除されまして、35年にエアターミナルビルが設立されて、今年で50年たっております。昭和36年6月11日に自衛隊が開庁されまして、12月18日に民間航空と自衛隊との共用飛行場としての告示がなされております。以下、国内線のみならず国際線にも多くの就航路線をいただいております、現在に至っております。

それから2の小松空港の特色でございます。まず1番目に小松航空自衛隊としては日本海側唯一のF15の戦闘部隊の配置がなされております。訓練とスクランブルということで、そしてもう1つは民間との共用飛行場であるというのが特色でございます。2,700メートルの滑走路1本を自衛隊と民間が共用しておるわけでございます。

それから2番目に、東京便に特化した空港ということが言われます。小松空港全体の利用者のうちの80%のシェアを示しております。年間約160万人おりますけれども、全国で214路線のうち上位で全国の8位でございます。当然のことながらビジネス比率が55%。観光比率が23%と、ビジネス客に特化している空港で、そこに大きな弱点もあるわけでございます。

それから3番目に、欧州のルクセンブルクから国際貨物専用便が週3便就航いたしております。年間の取扱高、約1万トンでございまして、全国の成田、関空、中部、那覇、福岡、羽田に次ぎまして全国上位7位であります。地方空港としては専用便が入っているのは唯一でございまして、日本海側有数の空港だと認識しております。

それから2ページにまいります。もう1つ非常に大きいのは、小松空港というのは地域経済の発展の大きなインフラの1つとして認識しております。官民挙げて応援していただいている空港でございます。行政はもとより、経済界、県・市の議会、そして観光団体を中心となって、①にありますような小松空港協議会から⑤にありますような南加賀白山海外誘客推進協議会などで航空路線の開設とか誘客促進等、空港を地域振興に生かすための活動を行っているところでございます。

それから利用状況でございます。9ページをちょっとお開きいただきます。簡単に説明いたします。まず旅客でございます。全体で214万2,800人。平成22年度の見込みでございますけれども、そのうち167万4,000人、約8割方が東京便に特化しております。国内線は東京便と札幌便等の地方便を含めまして、7路線19便。203万800人。それから国際線はソウル、上海、台北の3路線で週10便を持っております。ちよっ

とその下のほうに書いてありますが、リーマンショックによる利用客の減といたしまして、平成21年度の東京便、見ていただきますとおわかりのとおり、160万611人、これが前年に比較しますと12.8%減ということになっております。ビジネスに特化した空港としての弱点をここに抱えておるといことで、今後の検討課題だと私たちは認識しております。

それから国際線貨物、先ほどカーゴルクスのお話をいたしましたけれども、21年度に1万374トン。前年に対して79.9%、そして22年度にはリーマンショックから立ち直りまして、現在3便で1万7,695トンということで前年の170.6%となっております。元に戻ります。2ページにまいります。

それでは空港経営の一体化についてでございます。まず基本的な視点といたしましては、平成19年度の調査によりますと、ビル等関係施設との経営一体化により国の管理の28港のうち、赤字空港が2空港解消されるというような現状を考えますと、民間の効率的な経営運営のノウハウを生かすことによって、黒字転換が容易となり得ると思っております。この黒字を着陸料の引き下げ等に充当し、航空会社が参入しやすい環境づくりをすることによって、日本の航空会社はもとより、多くの海外の航空会社が日本に就航されるということでありまして、基本的には必要ではないかなと思っております。

ただしかし個々の空港には、その空港特有の事情もございます。たとえ一体化しても赤字が解消されないからといって、空港の役割がないと早計に判断して、不必要なものと判断することのないように気をつけなければならないと思っております。

空港の経営の一体化は基本的に必要ですけれども、これが本当に可能かどうか、それでよいのかについては、個々の空港の持つ地域に果たしている役割等も十分に精査して、判断すべきではないかなと思っております。

それでは空港の担う役割というのは何かということでございます。特に地方において、どうなのかということでございますが、私の個人的な見解も含めまして言いますと、まず国民の交通権の確保の1つの手段ではないかと。道路、新幹線と並んで、1時間以内に高速交通網の恩恵を受ける権利というのは、絶対に必要なものだと考えております。

それからもう1つは、交流人口の拡大に伴う、地域の経済波及効果を確保するための手段の1つであります。国の管理空港といえども、国直轄公共事業として、整備費の3分の1を県が負担をしているということも、これを裏づけるのではないかなと。このためには地域の知恵と工夫が必要だと思っております。

そして3番目に黒字転換を果たした空港については、着陸料の引き下げ等、航空会社が就航しやすい整備を行うことが必要であって、貨物便の誘致、LCCの誘致にもつながるんではないかと思っています。

それでは当小松空港ではどうなのだというのですが、まず基本的には管制・滑走路の管理等にかかる経費については、防衛省が国防上の観点から民航の有無にかかわらず最小限の経費を負担しているため、当然のこととは言いながら、国管理空港28空港のうち、小松空港は数少ない黒字空港の1つでございます。ただBS上の債務内容は除外しておりますので、このあたりはご理解いただきたいと思います。

それから小松空港の管理主体を、10ページをごらんいただき、ちょっと説明させていただきます。全体で約430万平米ほど面積があるわけでございますけれども、ここにピンクに書いてあるところが、国土交通省の管理・所有権を持っているところでございます。そのほかについては、すべて防衛省の管理でございます。国土交通省のほうは10.8%、防衛省のほうは89.2%という面積でございます。

それから民間側の誘導路ですが、そこに黄色でハッチングしてありますけれども、土地の所有権は防衛省にありますけれども国土交通省が管理しておるところでございます。除雪はここまでやるということでございます。

それからもう1つは、茶色でマーカーしてありますけれども、VOR/TDMEとかローカライザー、そういうものについては、国の防衛省の所管の土地に通信施設を乗せてあるところでございます。このほかは、ほとんどが防衛省の所管になっております。

元に戻りまして4ページへ行きます。防衛省の国管理空港とビル等関連事業者との経営一体化、民営化のメリット、デメリットでございます。もちろん、防衛省の判断を待つ必要があると思うんですけれども、着陸料収入、管制にかかる費用、それから滑走路の管理が現行の水準のとおり、経営が一体化なされると仮定すると、空港の経営は黒字が積み上がります。着陸料の軽減も可能となりまして、他の空港に比較して、国際貨物便、LCCの就航に大きなはずみになるということは間違いないと思います。ただし、小松空港というのは日本海側唯一の戦闘機部隊の実戦基地でございます。第6航空団でF15のジェット機が40機おりますし、国籍不明機追跡のためのスクランブル、緊急発進もございますので、これを廃止することについては、私個人的には考えられないんではないかと。これまでと同様、共用飛行場として位置づけられると私は思っております。このために、滑走路については一体化または民営化というのは適切ではないのではないかと。

そしてもう1つあるのは、先ほど申し上げました、国土交通省が管理している部分でございます。この部分についての一体化、民営化はどうかということでございますが、これまでも何回もありましたけれども、航空機の事故、それから不法侵入者の排除、それから除雪。特に除雪関係は、先般もあったわけですが、空港における危機管理上、非常に重要な要素でございますけれども、これを防衛当局と調整する必要があるわけでございますけれども、民間と防衛省とが連携というか調整するよりも、国土交通省と防衛省とのように国同士の調整というか協議の方がより効率的かつ円滑にスピードをもって対応できるために、引き続き国土交通省において管理することが適当であると考えております。

そして最後に空港環境整備協会が行う駐車場でございますけれども、利用者のための駐車場の料金の低減と、あるいは空港へのバス等の交通事業者との調整というのがいろいろございます。それから駐車場の利用者からの要望を直接受け、適切に対応するということが最も利用者に接触の機会が多いビルが経営することが利用者にとって非常に便利ではないかなと思っております。

それから5ページ。ビルとして経営上努力している点でございます。先ほど申し上げましたとおり、リーマンショックによりまして、ビジネスマンに特化した小松空港の弱点は、旅客が景気変動の波に左右されるということが判明いたしました。それでビジネス客に加え観光を目的とした利用客層の拡大の必要性を感じております。1つは航空会社と一体となった利用促進キャンペーン。特に羽田空港乗り継ぎ便の利用促進を訴えております。リーフレットの作成、新聞広告等、促進に努めておるところでございます。それから関東圏の中学校の修学旅行の誘致ということについて、ビルと県、それから団体と一緒にやっております。もう1つはアクセス改善でございます。現在、国際線の利用者への無料駐車場を設置しております。300台設置しております。それから海外誘客促進協議会によりまして、台湾・韓国・中国の代理店へのPRや、ゴルフ客、スキー客、サイクリング等の、あるいは修学旅行の特定目的の旅行客を誘致するとともに、平成22年度にビル内に観光スポットを設置しました。この観光スポット「ほっとプラザ北陸」の設置で、最初に到着したお客様に北陸を印象づけるために伝統工芸品の広場、あるいは国際線のターミナルビルに兼六園を模したミニ日本庭園を設置いたしております。それからもう1点は、小松のまちなかの機能の補完ということで、コミュニティーの拠点施設としての活用の必要性を感じております。現在、小松製作所のJR小松駅前の工場が金沢へ移転しました。それからJR駅前の地元百貨店も閉店いたしまして、まちの中が大変寂れておりますので、こ

のまち中のコミュニティーの機能の補完施設として展示場等に開放したいなと思っております。これまで館内のイベントの実施、それから6ページにいきまして、季節ごとの臨時売店の設置、空港の近くにあります航空プラザでのイベント、ランウォークの実施など、これまでもやってきたし、今後とも工夫していきたいと考えております。

それから3番目にビルの経営の現状でございます。まず旅客ビルでございます。売上げが約20億円。営業利益で3億2,000万でございます。当期純利益で1億9,300万。ビルが建設して30年経過しておりますので、今後耐震構造への対応、あるいは平成26年度の北陸新幹線の利用客減少に対する対策として、利益剰余金を充当したいと思っております。

それから国際線貨物ビルでございます。売上げが9,800万で当期純損失が6,800万。累積欠損金で4億2,300万あるわけですけれども、今ようやく立ち直ってはきておりますけれども、多くの赤字を抱えておりまして、旅客ビルと国際線ビルと一体となって考える必要があるのかなと思っております。

次に新幹線のお話をさせていただきたいと思っております。もう少しお時間いただきたいと思っております。まず平成26年度に金沢で開業される新幹線でございます。約2時間30分。今3時間43分かかりますけれども、2時間30分ということでございます。キャパシティーが往復で1,200万と言われております。何もしなければ、小松空港、先ほど言いましたとおり80%東京便でございますので、小松空港は大ダメージを受けるということで、幾つか考えております。

まず羽田空港の国内線、国際線の乗り継ぎ便の利用促進対策を考えたいと思っております。鹿児島空港ほか34空港で乗り継ぎができると。旅客流動は全体で219万4,000人あります。それから国際線の乗り継ぎでございます。ホノルルほか16空港。旅客流動で26万3,000人でございます。そしてもう1つはアクセスの改善でございます。

それから2番目にJRとの提携でございます。連携をぜひやらなければならないと。それから小松空港ならではの特色を生かした人集めということで、日本全国で唯一戦闘機訓練の見える空港でございます。よく見に来ております。見学に来ております。この利点を生かして、航空マニアの拠点づくりをしたいなど。そのためにも屋上の展望ロビーの改善をしたいなど。

それからもう1つは貨物専用便というのは地方で初めて入っておりますので、欧州のブランドものの商品の集積センターとしての整備を行っていききたいと考えております。以上

でございます。ありがとうございました。

○全体質疑（空港ビル会社）

【御立座長】 どうもありがとうございました。4つの会社さんから色々なご意見をいただきました。本当にありがとうございました。貴重な機会でした。羽田のほうからは、特にこれまでの空港整備にかかわる大きい借金の部分とか、それから今後の整備も含めて、ここがどうなっているかの結果というところの透明性がないと、なかなか判断しにくいと。かつ羽田さんは特殊な事情があつて、株主に対する責任ということもあるのでというようなお話をちょうだいいたしました。

地方のターミナルの方もありがとうございました。いろんなご意見をちょうだいしまして、特に軍民共用空港の場合なんかは、一体、具体的にどういうふうにするのかと。ここが見えてこないとなかなか難しいので詰めが必要だというお話もありますし、宮崎のほうからは利用者が減っていつている中で一体どうするのだとか、それから小松さんのほうでは新幹線延伸の影響をどうするのだというようなことで、いずれにせよ今までの枠組みで今までどおりやっても、なかなか先がない厳しさというようなこともお話承りまして、それをどうやって打ち破ってプラスにしていくのかというようなところのご意見を頂戴したと思っています。

特に、最後に小松のほうからお話いただきましたように、駐車場とかも含めて、基本的に、私どものほうで最初に申し上げましたように、空港を経営しようと思つても、着陸料のところについては航空事業のほうで予算を持っておられるので、そこを減らして旅客を増やせば自分たちの物販その他の収入が増えるとかわかっていても、そこを勝手に下げるわけにはいかないと。場合によっては駐車場と一緒にやっつけるところも、別にやっつけるところもありますが、別の場合はそこも含めて経営すれば、本当に色々やりようがあるかもしれないのにそこもできないということで、かなり縦割りの枠組みの中でご苦労されているんだなということが非常によくわかりました。本当にありがとうございます。

せっかくのこういう機会でございますので、委員の皆さんから4時半ごろを目途に質疑をさせていただきたいと思っておりますので、恐縮でございますが、ご質問・ご意見のある方は挙手をいただきまして、4社、5名の方のどちらに、あるいは全体にということも含めて明示していただきまして、ご質問を賜ればと思います。それではどなたからでも。

【委員】 今日貴重なお話をありがとうございました。まず日本空港ビルディングに2つ質問させていただきます。1つは中国の北京及び成都と協定を始めたという話があったのですが、それについてもう少し具体的な話を伺いたいことと、そういった協力関係について日本の国内のほかのターミナルビルディングとやっていける可能性があるのか、あるいは考えているかどうかについてお伺いしたいと思います。

あともう1つ、株主がいるということで、これから上下一体にするという仮定をしたとして、どういった要因が株価に影響を与えるかということについて、もし何かご意見を持っておられればお伺いしたいと思います。

あとすみません。質問もう1つ、残りの3空港への質問ですが、那覇からはお話しただいたのですが、これから国際線を展開する際、国内線が縮小していく可能性が大きい中で、国際線についてどういうビジョンで空港を運営していきたいかということ、もしあれば、それぞれ3空港の方からご意見をお伺いしたいと思います。以上です。

【土井氏】 日本空港ビルのほうから、ただいまの先生のご質問にお答えしたいと思います。中国の北京空港、成都空港との協力関係でございますが、これはここ一、二年の間にそれぞれの空港会社の社長と当社の社長との間で業務協力協定というのを結ばせていただきました。そのきっかけなのですが、それぞれの空港から、羽田空港のターミナルビルを社長以下がそれぞれ見学されまして、それで非常に高い評価をいただきました。特に商業施設の施設、それから店員さんも含めたサービス、それから旅客サービス、コンシェルジェの案内とか。それからもう1つ、施設管理で特にクリーンだと、清潔だというご評価をいただきまして、それで向こうのほうから積極的に自分の空港のほうに教えてくれというお話がありまして、我々としてもそれは非常にいいことでもありますし、我々自身の従業員の勉強にもなるなということで、積極的に応じて、今具体的に北京空港、成都空港と協力の中身を詰めております。ちなみに私、明日それぞれの北京空港、成都空港に参りまして、どういうふうに商業を向こうで開発させたいかということについて、両空港と話し合いをする予定でございます。

それからほかの空港と関係がどうかというご質問で、それぞれの北京なり成都の空港に対しては、私ども独自でやっていけるのかなと思います。たださらに先方さんがたくさん空港を持っていらっしゃいます。いわゆる地方空港も持っていらっしゃるの、その中でどうしたらいいかというような話が出れば、場合によっては他の日本の空港さんにもご協力をいただくというのはいり得るのかなと思います。

それから2番目の株主に対する説明責任等の関係でございますが、我々は常に株主総会でも業績なり施策を説明し、IR等も年2回開いて、決算なり事業の中身をご説明しております。それでこの一体化あるいは空港の民営化との関係で、何が株価への影響を与えるかということにつきましては、なかなか先生方ご承知のように、株価自体はどういう要因で動くのか、非常に複雑かつ総合的なものなので、一概に申し上げられませんが、一般論として申し上げますと、民間企業、株式会社でございますので、売り上げが増え、利益が増える、特にそれが近い将来において、あるいは中長期的にこの会社は増えていくということがあれば、株価は一般論としてはいい影響を与えるのだろうなど。あるいはもう少し抽象的に言いますと、この会社の企業価値が今もあり、また今後も向上していくということであれば株価にもいい影響を与えるのだなということ、我々は常に心しているのは会社の企業価値を上げていくことを考えておるわけでございます、したがってこの空港経営の上下一体化等に我々が関与するのであれば、私どもの会社の企業価値も上がるような形で考えていただきたいなと思います。

【島田氏】 ご質問は国際線旅客の誘致戦略ですか。

【委員】 そうです。長期的な面も含めてです。

【島田氏】 まず私どもは空港ビル会社ですから、これまで自ら主体的に誘致活動をしたことはありません。県と一緒に誘致活動に協力してきたことはあります。現在は沖縄県の県知事がトップに立ちまして、沖縄県が主体になって誘致活動をしております。仮に空港が民間経営になって、いわゆる民間の会社が空港を運営するようになると、積極的に誘致活動を行う必要があると思います。先ほど申し上げましたけれども、その時はまずは空港がどうあるべきかを検討する必要があると思います。つまりローコストキャリアも入れるのか、それともその上のクラスの航空会社を中心にするのか、プライベートジェットも入れるのか、那覇空港がアジアのハブ空港となる可能性はあるのか等、空港のあり方を検討して、どういう形の空港にするのかという空港の戦略を確立する。そして必要な航空会社に対して誘致活動をして行くことだ考えております。

【長濱氏】 よろしいですか。どういうビジョンで今後やっていくのかというご質問だと思うのですが、やはり地方の航空業界は非常に厳しいということで、やはり私どもでは、宮崎県は観光立県でございますので、やはり空港が観光地であり、リゾートだという、これはビルをつくりましたときからやっております。いろいろなイベントを通じて地域と密着した空港づくりと。これは私どもが平成2年につくりましたときに、今日はあまり説

明しておりませんでしたけれども、お手元にこういう、担当者がせっかく作ってくれましたので、後でまた見ていただきたいと思います。これ全国で宮崎空港が一番充実したイベントをやっていると思っております。ビデオをつくりましたときは、本省の管理課からどうして空港で、そういう航空旅客以外の人を対象にしたイベントをやるのだとか、いろいろ本省に2回ほど私が呼ばれて、説明をいたしたことがあるのですが、今ではそういう広場をつくと国から7%ですか、補助金でも出していただけると、そういうようなこととでございます。私どもではやはり地域と密着した空港と。

それからもう1つは、おもてなし。この13ページをちょっと見ていただきたいと思います。これはやはり先ほど申しました、空港の一番のストレスがたまる場所は、この搭乗待合室の入り口のところでございます。長くお客様を待たせるものですから、ここを何とか快適な空間にしたいということで、宮崎県の100年の杉を使ったものでつくっております。非常に好評で、制服もこういうふうのホテルマンを思わせるような、ちょっと警備としてはおかしいんじゃないかと言われる方もたくさんおられますけれども、私は、ここは仕分け人だと。いいか悪いかを仕分けするだけで、お客様には行ってらっしゃい、グッドラックと、こういう優しい感じのものがやはり他のアクセス、新幹線だとかいろいろなものに対抗できるのだというふうに思っています。

具体的にはそういうことで取り組んでおるのですが、よろしいでしょうか。

座長、すみませんが最後に「貨物ヤードの将来」というのがございますので、これせっかく2分だけ。

地方の空港で、私どもで全国のビル協会を取りまとめたのがございまして、例えば日通さんとか、大手が空港の貨物ヤードからも出ていくということが、28件も既に出てきております。やはり空港のテロ対策だとか、土地の使用料だとか、いろいろなものでお金が高くなっていると。そうしますと当然家賃とか、そういうものが高くなってきますので、それよりはもうむしろ空港の貨物ヤードから外に出て、それで自前で外につくって荷物だけはやはり貨物ヤードを使わせてもらうというようなことで、こういうものが徐々に広がってきていますので、将来貨物ヤードの整備のあり方ということについても、ちょっと地方では不安の材料でありますので、また時間がございましたら見ていただきたいと思えます。ありがとうございます。

【岡田氏】 小松でございます。まず国際線ビジョンでございますけれども、やはり一番肝心なのは、県民の利用しやすい国際線を引くというのが基本的なビジョンじゃないか

など思っております。このために、まず直行できるほどの需要があるところ。例えば上海、仁川、台北でございますけれども、東南アジアもあるのじゃないかと思っておりますが、そういうところについては小松から直行便を飛ばすというのが第1点。

それから直行できるほどに需要がないところにつきましては、羽田または成田をハブとするのが一番県民にとっていいのではないかと思っております。

それから新幹線が来れば、利用圏域が必ず増えます。例えば長野から現在成田までいくときは2時間30分かかるわけですが、小松まで来ると1時間ちょっとしかかかりませんので、時間距離から言うと小松が非常に有利だということで、利用圏域が現在北陸3県の300万というのが、おおむね800万ほどになりますので、そのあたりをどういふところに需要があるのかということの調査をして、働きかけていきたいなど。

それから最後に、貨物便でございます。北陸の経済界、産業界のコスト低減のために、現在関空とか成田のほうに行っておるわけですが、小松に来るのは約2割ほどなのですが、それを環境と物流のコストを下げするために、ぜひ小松へ引っ張ってきたいというのが私の意見でございます。4つございますので、よろしくお願ひしたいと思います。

【座長】 先生方、どうぞ。

【委員】 空港ビルディングさんにお伺ひしたいのですが、羽田の強さというのは経営の努力なり、いろいろあると思うのですが、1つは立地と、事業の空港であるがゆえの寡占性というのもあると思うのです。そういうときに先ほど、土地代が下がったときにいろいろテナントさんに還元というような話もありますし、例えばいろいろな事業をやると、今後収益が上がってくるときに、これをそういった還元を使うのか、それとも企業価値という意味で株主の配当もしくは内部留保に使うのかというのは、ある意味で利益相反と言ったらあれなのですが、反対する部分があると思います。ここを何か、最後の決め手というか、株主の納得感というか、その辺のところはどういうふうな判断なり、指針というのがあるのか、ちょっとお伺ひできればと思っております。

【土井氏】 ただいまのお尋ねでございますけれども、まず私ども確かに立地は非常にいいと。首都圏に位置し、しかも都心からも近いという立地がいいということで、今回の国際化でも大変皆様方、お客様の需要が増えているということがございます。それから私ども自身としてこの羽田空港の旅客ターミナルビルとしては1つでございますので、その意味で寡占というか、独占というか、ほかの人がいないという点はおっしゃるとおりでございます。そのような状況・地位を利用して、どう経営していくかということでございま

すが、今の2つの点については常に我々経営陣は心にとめておりまして、留意しております。収益・利益が出たときにどういうふうに分けていくかという点で、基本的に我々のステークホルダーという関係者は、1つは国でございまして、国の施設整備その他に協力をしていく、国の施策に協力をしていくということで、国という1つのステークホルダーに対してはそのように対応している。これは先ほど述べたとおりでございます。それでその施設整備なら施設整備の資金等についても、自分で稼いだお金、内部留保を充当していると。これが1つでございます。

それからもう1つは、もう1人というのかな、株主さんもいらっしゃるわけございまして、この方々について、なるべくたくさん我々収益・利益を稼いで、できるだけ多くの配当を安定的に、継続的にしていくというのも、心がけているところでございます。それがもう1つございます。

それからもう1人のステークホルダーが航空会社なり航空旅客だと思っております、先ほど述べましたような施設整備あるいは施設管理のサービス、安全とかエコ対策とか、要するに航空会社あるいは航空旅客さんが安全で便利で快適に利用できる施設の整備をし、サービスを提供していくと。できるだけその場合に、あんまり独占だから幾らでも料金はいいじゃないかなんていうことは毛頭考えずに、なるべくリーズナブルな料金で提供をさせていただくと、そういうような考え方で常々やっているところでございます。

【座長】 どうぞ。

【委員】 北陸エアターミナルビルさんから、北陸新幹線の開業による影響をご説明いただいたのですが、これはいずれにしても新幹線と空港が競争するという話だと思うのですね。それだけじゃなくて、当然高速道路とも競争すると、こういう話があったのですが、いつもその競争が激化するということになったときに、これは小松だけの話ではなくて地方空港全部そうかもわかりませんが、果たして一体化するにしても、しないにしても、それぞれの地場の空港、それぞれの個別の会社ですね。地場1つの会社でやるのがいいのか、それとももう少し広く、例えば極論を言えば羽田と小松が一体化した、1つの会社にしてしまっただけでやるのがいいのか。もちろん羽田ではなくて、例えば鹿児島と1つがいいのか、もう少し規模を大きくしたほうが、ひょっとしたらいろいろな知恵か工夫も出るかもわからないというように思うのですね。SA・PAが果たしていいのか、高速道路の例を出すのがいいのかどうかわかりませんが、高速道路は上下一体、運営は一体ですよ。運営は一体にしていて、道路の通行の部分とSA・PAの部分は同じ、子会社ですけれども一緒

にやっていますと。で、工夫してできますよということになりますよね。ただし、それぞれのサービスエリア1個1個独立の会社だと、多分整合性がとれなくなると思うのです。そうするとむしろほんとうに地場の会社のほうがいいのか、もう少し大きく考えたような会社のほうがいいのか、これをどのように思われるのか、特に地方空港の方々にお聞きできたらと思いますので、よろしくお聞きしたいと思います。

【岡田氏】 貴重なサジェスションありがとうございます。実を言いますと、まず小松空港、先ほど申し上げましたとおり160万人という東京便がおるわけでございますけれども、それが、新幹線が来たときどれだけほど減るのかなと、おそらく相当部分が減るのではないかなと思っておるのですが、先ほど説明したとおり、幾つかの方策がございます。先ほど言いましたとおり、国内線の乗り継ぎ便で旅客流動が220万おるわけですね。220万というのはとても大きい数字でございます、これらを相当転換するということができる。現在月に、約1,000人乗り継ぎ便に乗るのです。鹿児島へ行く場合に、先ほどペーパーに書いてありますけれども、片道2万600円、それが今現在JR大阪から、大阪ー鹿児島飛行機で行きますと2万4,810円なのです。若干時間はかかりますけれども、その利用客というのは非常に大きいだろうというのが1点。

それから全日空さんとJALさんの小松空港から羽田空港の国際線に乗り継ぎするのは17空港あるのです。これを現在、旅客流動や利用しているいろいろな空港ごとに調べてみますと約26万3,000人おりまして、これを羽田乗継の国際線に転換できるのではないかなということになります。羽田空港をハブとして利用することによって大幅に増えると思います。もう1つはJRとの連携でございます。観光客を増やせば、来るときは新幹線が来ますけれども、帰りは飛行機で早く帰りたいということで、そういうことも連携しなければなりませんので、これから取り組みをしたい。このほかいろいろございますので、今、先生の言われたことも含めて、我々前向きに取り組んでいきたいと思っております。

【長濱氏】 宮崎ですけれども、鹿児島空港と宮崎空港は時間にして車で1時間半ぐらいです。ですから先ほど先生と一緒にしたらどうなのという話が意外と近いですね。ただそんなふう考えたことがなかったのですけれども、ただお互いのビル会社の社長同士とか、いろんなものではお互いがやはり連携をし合ってやっという話をしています。ただその新幹線の問題もありまして、例えば具体的に宮崎の地理上、鹿児島に近い人というのが全体の利用客の2割ぐらいいるんです。そうしますと今度鹿児島に新幹線が入りますと。すると航空会社がJRと競争ですから、運賃を例えば2万3,000円のを1万

6,000円で出しますと。こうなりますと、宮崎のお客さんが鹿児島空港に行ってしまうのです。いろいろございまして、宮崎はそういう意味でも大変頭の痛いところで、今いろんなことをやっておるのですが、ご承知のように口蹄疫だとか、新燃岳の噴火とか、隣の鹿児島は大変にぎやかなのですが、宮崎は決して灰がたくさんで非常に危ないというようなところはほんの一部でございまして、もう報道でいつも灰が降っているところが映像で映るものですから、非常に風評被害をしておりますので、またぜひ何かのときにはそういうことございまして、よろしくお祈りいたします。

【座長】 どうぞ。

【島田氏】 どう答えていいか、ちょっと難しいのですけれども、那覇の場合には競合する新幹線はありませんし、陸上交通はないわけです。そうすると離島の空港ビルの上だけを統合するということなのですか？それは別にこだわるものでもありませんので、それはあってもいいのではないかとは思いますが、ただ、どういうメリットがあるかなということなのですね。例えば上だけを統合するといっても各離島の空港のターミナルビルが赤字であるので、統合したほうが効率的な経営が出来るというならば、それはそれで構わないと思います。いわゆる上下一体化するということは、空港ビルも当然変化を遂げなくちゃいけませんので必ずしも我が空港ビルが残るという必要は全くないのです。何よりも、基本的には私は沖縄県が発展するためには那覇空港の整備が必要だと考えているのです。理想的にはそれは国がやっていただければ、ありがたいと思っています。国が今厳しいから、金がないというのであれば民間でやろうじゃないかというわけなのです。そのときに我が社が残るとか残らんとかいうのは、どうでもいいことなのです。みんな英知を集めて那覇空港の整備ができるようお願いしたいというのが、私の希望であります。したがって沖縄全体の発展という意味で、離島の空港ビル間を統合するというのも基本的には賛成であります。具体的には今構想はありません。すみません。

【土井氏】 ただいまの先生のお尋ねが、地方空港中心であったのかもわかりませんが、ちょっとそれに関連しまして申し上げたいのは、複数の空港でどういう連携・協力をしていくかということにつきましては、私ども羽田空港と成田空港、これがどうやって連携・協力して日本の航空体系とか首都圏の経済の発展に貢献していくかというところについて、非常に会社としても関心を持っております。

いずれも成田空港は非常に大きな国際ネットワーク、世界中に張りめぐらせた国際ネットワークの1つのポイントになっている。羽田空港は日本全国の国内線のネットワークの

中心になっている。これをさらに相乗的に経済効果あるいは航空運送の中で高めていくために、空港自体はサービスとか施設をお互い競争すればいいのだと思いますが、連携という点で内外のお客様全体から見て日本に来やすい、あるいは日本の国内でさらに動きやすいという点からすると、ぜひともお願いしたいのはこの両空港間、成田ー羽田空港間とそれから都心と両空港を結ぶ交通アクセス、鉄道系のアクセスだと考えておりますが、これをぜひ国が中心となって、これは国以外に多分お金もあるいは制度も含めて、能力も含めて、ないと思いますので、これを国が中心となってぜひスピード感を持って整備をしていただきたいなど。現在多分1時間半ぐらい、鉄道利用でもかかっていると思いますが、これを例えば40分とかそういうような半分ぐらいの時間帯で、端的に言うと成田ー東京ー羽田というのが鉄道で結ばれていると。そうすると成田でおりた方が羽田まで来て行くとか、羽田に国内から来られた方がその鉄道に乗って成田から世界のどこにでも行けるといいうことが非常に日本の国際・国内ネットワークの価値を高めて、結果として首都圏だけでなく日本の地域の経済の発展あるいは今国交省が進めておられる観光立国の推進に、非常に効果的なのではないかと思っておりますので、ただいまのご質問に関連してちょっと要望をさせていただきました。よろしく申し上げます。

【座長】 ではあと1問ぐらい。

【委員】 非常にアバウトで結構なのですけれども、各空港ビルディングさんの大体ビルの総延べ床面積の中で、空港関係のパブリックなスペースと、それから商業で具体的に家賃が取れるというような、そういう面積の、ざくっとした割合というのは、おのおのどれぐらいなのかということをお聞きしたいのですね。

それと、そういうようなものが何か設置基準があるのか、それともある程度自由裁量の中でそれは決められるのか、ほんとうにざくっとで結構なのですけれども、その割合を少しお聞かせいただきたいことが1つ。それからもう1つ、もしもっと自由度があったり、もっと資金力があつたら、こんなこともできるのになというようなことがあれば、こういう規制がなければこんなところももっと伸ばせるのじゃないのかなと思っていられるような点がもしございましたら教えてください。

【座長】 どなたからでも結構です。

【島田氏】 では私が。

【座長】 大体で結構です。

【島田氏】 総面積、那覇空港の場合は約8万平米です。それでテナントの面積が6、

000 平米です。あとエアラインのいわゆる事務所、それからテナントの倉庫、テナントのいわゆる事務所等を入れますと、今聞きましたら大体3万平米と言っております。これは6,000 平米もその中に入っていると思います。よろしいですか。

【委員】 はい。

【土井氏】 羽田のターミナルビルですが、ちょっと手持ちの資料によりますと、第1旅客ターミナルビルの総面積が29万平米なのです。それで貸し室面積が事務室系と店舗系が約10万平米。それで先生がおっしゃった公共スペースが約10万平米。これは出発・到着のロビーとかゲートラウンジと。それと共用スペースというのが廊下とか階段とかエレベーター。これが約9万。これが第1旅客ターミナルです。第2旅客ターミナルが、全部で約20万平米なんですけど、先ほど申し上げた貸し室面積は6万平米。公共スペースが8万平米。それから共用スペースが5万6,000 平米。そんな状況でございます。

【委員】 ありがとうございます。

【長濱氏】 ほんとうにざっくりなんですけれども、宮崎は3万平米ございますけれども、そういう航空会社の供用は除いたロビーだとか、そういうのが大体全体の3割程度だというふうに思っています。お金があったら何がしたいかと言われると、実はビルをつくる時、いろんなアンケートをとりましたときにはホテルというのが、地方空港の中でやはり必要だなというアンケートが圧倒的に多かったんです。ただ、今考えてみるとやらなくてよかったなと思っておりますけれども。

【座長】 ありがとうございます。

【岡田氏】 小松空港のビルは全体で1万5,400 平米ございます。そのうち航空会社の面積が約6,400、3分の1。飲食物販のテナント、それからビルの直営店舗を入れますと1,800 平米。それから公衆部分、いわゆる無償部分ですね。それが約5,200 平米ほどございます。以上です。

【座長】 どうもありがとうございました。すみません。ちょっと時間の都合がございますので、こちらで一端質疑を打ち切らせていただきます。本当に今日はありがとうございました。いろいろ貴重なご意見をいただきまして、ありがとうございます。

それでは、これから海外LCC、ジェットスターの方々からのヒアリングに移らせていただきます。

本日はお越しいただき、ありがとうございます。残念ながら今日は時間が十分ありませんが、もしお考えをいただければありがたく思います。日本の空港の民営化に関して、ま

た何が要件なのか、そしてどういうベネフィットがあるのか、またデメリットはどのようなものであるか、日本にもっと就航するためにどうなのかということをお願いしたいと思います。

前回はエアアジアXからプレゼンテーションをお願いしました。今回は2回目になります。LCCからの発表ということに関して、今後はやはり日本に関する観光を促進するためのドライバーになると思います。20分ほどお願いいたします。

(2) 海外LCCからのヒアリング

○ジェットスター航空 Group CEO Mr. Bruce Buchanan
Executive Manager Strategy Mr. Vincent Hodder

【ブキャナン氏】 ご紹介ありがとうございます。本日はこのような検討会にご招待いただきありがとうございます。貴重なお時間を割いていただき恐縮です。

ジェットスターは、既に日本に進出して何年か経っておりますけれども、このマーケットで大きな成功をおさめております。長距離の運航というのは数年前に立ち上げておりましたが、日本の消費者の方向けにローコストモデルは向かないという指摘もあったんですけども、このローコストモデルというのは日本のマーケットに大変人気を博しております。大きな成功をおさめております。マーケットが縮小する中で、高い伸び率を誇っています。これだけの成長を遂げることができたということで、日本のマーケットは世界のほかのマーケットと同じように、LCCには大変適しているととらえております。

それでは、簡単にプレゼンテーションをさせていただいて、最後に皆様のご質問を受けさせていただきます。

ジェットスターは、2004年に参入いたしました非常に若い会社ですけれども、今は収益ということでは非常に成長を遂げておまして、110の路線で運航しております。10ないし12%の成長率を毎年遂げております。収益性ということでは、この地域の航空会社として、世界の航空会社としても最高レベルにあります。この急成長のビジネスモデルということで、ジェットスターはオーストラリアのビジネスから出発いたしましたけれども、東南アジアと北アジア全体をカバーする航空会社と成長しておりますし、それぞれ運航しているマーケットで順調に成長を遂げております。

特にご紹介したいと思っておりますアジア太平洋地域の統計ですけれども、成長のプロフィールをご紹介したいと思います。実際のトラフィックが伸びておりまして、アジアのマーケットというのはここで急成長を遂げております。この8ないし9%の成長率をこの10年で遂げるということで、向こう30年間を見ても、アジア太平洋地域の成長が見込んでいるということで、北アジア、日中韓の3カ国に関しては、この10年間、順調な成長を遂げて、それから、その後も成長を続けるでしょう。

二、三の成長の原動力がありまして、所得水準が向上することによって旅客が増えるということがありますけれども、もう1つの原動力というのは、マーケットシェアということで、LCCは低いところから出発して、次第にマーケットシェアを奪ってきているということで、マーケットが8ないし9%アジアで伸びていることに加えて、フルサービスとLCCの航空会社のマーケットシェアでLCCに関して伸びているということで、LCCのマーケットシェア部分が年率で20%増えているということで、全体で350機がLCCのビジネスモデルで運航しているのですけれども、これは2020年まで2,000機にまで伸びるとということで、この10年間でもう何倍増にも遂げるという成長率を見込んでおります。

それでは、日本の航空会社がどうすればニーズにこたえることができるのでしょうか。日本はちょっと異例なのだと思います。LCCの日本のマーケットのシェアというのはまだ5%にとどまっています。世界のマーケットでは四、五十%という水準でありますので、日本ではLCCの成長ポテンシャルがまだかなりあります。そして、景気刺激効果もあるということです。

こういった旅行産業というのは、観光業、そしてまた国全体に対する経済の押し上げ効果があるということで、期待できます。地域全体が航空自由化政策をとっているというのは、そういった経済に対するプラス効果を見込んでいるのだと思います。また、富の分散、そしてまた繁栄を地域に広げるという効果があるからです。航空会社は、景気に対する乗数効果が10倍あるということで、航空会社が1ドル収益を上げるとしたら、経済全体には10ドルの経済効果があるということです。ですから、航空産業を支援するというだけでは、経済全体に大きなメリットがあります。

日本でどのような障壁が見られるかということですが、これは実際運賃構造というのは今までかなり保護されておりまして、LCCのビジネスモデルには厳しいものとなっております。航空自由化、そしてまたいろいろな運輸権等、新規路線を立ち上げたり、

キャパシティーを積み増したりすることに対して規制があります。また、日本では外資規制も厳しいということで、ほかの東南アジアのマーケットということでは積極的に成長を押し上げようという姿勢が見られますけれども、アジアの日本以外の国々では観光団体ということで、空港とか航空会社と緊密な協力で新規路線を立ち上げることがより容易になっております。そして、新しい観光のオポチュニティーとか観光地の宣伝とかを行っております。空港とかいろいろな設備の運営の仕方ということで、複数を相手にしなければいけないということで難しくなっています。また、政府、自治体等の関与度が高いということで、迅速な対応ができないという問題もあります。そして、LCCの新しいビジネスモデルに対して迅速な対応がなかなかできないということです。これがオポチュニティーだと見なせば、迅速に対応してもらえれば成長をつかむことができます。また、空港の運営会社と協力というのも1つ鍵となっております、日本では可能性があると思います。LCC、我々のような会社がさらに成長を押し上げることができると思います。次のスライドを二、三枚使って、このことをさらに詳しく説明させていただきます。

1点ご理解いただきたいのは、経済の構造が大事だということで、これがビジネスモデルの原動力であるので、ご説明したいと思います。40%、45%伝統的なフルサービスの航空会社を下回っています。ですから、コストが2分の1ということです。ターミナル使用料と燃料というのが最も高いコストなのですが、それからまたさらに3コスト項目足すと2分の1近いのですが、日本の空港使用料は非常に高くなっていますけれども、ほかの国では25%程度の割合ということです。

また、空港とパートナーシップということで、さらにトラフィックを引きつけていこうということで、このことは我々のビジネスモデルを成功裏に立ち上げるために必要不可欠となっています。地域全体の状況ということでは、空港というのはLCCとパートナーを組んで非常に成功しております。空港、そしてLCCにとって大事なパートナーシップの特徴というのは、長期的なパートナーシップを組むということが1つで、持続可能な長期的な成長が大事だということで、短期のディールではだめです。そして、成長のベネフィットを均等に分担するということが大事です。また、今後の新規などを敷設することを考えたときに、プライシングを単純にするということ、すべてのコストベースに関して、単一なプライシングのストラクチャーをすること、そして、コストドライバーが何かということをきちんと掌握するということですね。そして、路線を拡張すると期待することができるのが規模の経済ということでもあります。

プライシングに加えて、幾つかの重要な成功の要素というのがあります。これは生産性と効率性ということですが、これは非常に重要でありまして、LCCというのはプライスだけだと、コストだけだと勘違いされる方がいますけれども、コスト優位性のかぎを握っているのは生産性です。生産性はいろいろな分野があるのですけれども、まず単純なビジネスにとどめるということで、適正な資産を適正なビジネスに配するというのです。つまり、1階建てのコストが非常に割安になるということ、複数の機能を持っている施設が重要だということ、そして、あまり複雑な空港のアレンジメントは避けて通るということです。また、その誘導路の時間、渋滞というのはコストを押し上げる要素となりますので、航空会社ももっと工夫してほしいのですけれども、低コストの空港は航空会社の生産性を押し上げる効果というのを期待することができます。

では、どういうメリットを期待することができるか。それは単純です。適正な成長モデルを採用することができれば、ほかの空港の所得を呼び込むことができます。アジア太平洋地域の空港において、欧米とともに空港の使用料ということでは、航空会社向けにゼロということになっています。そして、パーキングであるとか、リテールとか、広告とか、そのほかで稼ぐということで、空港使用料はあえてチャージしないということです。効率的なモデルなので、離着陸の航空機も非常に効率よくいくということ。ですから、民間の空港に関して、例えば30分で離着陸ができる航空機、そして、実際にロードファクターが高いということで、旅客がたくさん通るといふことであれば、そのようなオペレーションに係る資本というのは、フルサービスのオペレーションより絶対にLCCのほうが割安に済むということでありませう。

このスライドは大変重要だと思ひます。いわゆる良循環です。航空会社にとつても、また空港にとつても好循環になるというのはいかようなものですか。LCCにおいては大変単純です。私どものビジネスは、単価を毎年下げるといふこと。単価を下げると、それを低賃金ということに転化します。そうすると、さらなる成長を刺激する。さらなる成長を刺激すると規模が得られますので、きちんと適正な航空とのコラボレーションができれば、よりコストを低くし、そして運賃を下げるといふ好循環が生まれます。ここ50年間において、毎年3%成長率が低下しています。そのため、やはりコストは3%以上毎年引き下げる必要があります。これは大変大きな課題です。そのため、空港とパートナーシップがなければ、なかなかこのようないサイクルがうまくいきません。この傾向は変わらないと思ひます。やはりコストということを考えて、これからどんどん低下していくので、新しい

革新的な方法でコストベースをどんどん下げなければいけない。また、新しいテクノロジー、そしてより燃費をよく、また航空においても資本の効率性も上げなければいけないと考えます。全般的にコストを下げる必要があります。

幾つか例があります。この地域における事例を1つお見せしたいと思います。そのほかの目的地もありますけれども、私どもが参入している空港において、ジェットスターのビジネスは新しいマーケットを刺激できるということが言えます。そして、より多くの人たちをより頻繁に飛行機を使って旅行できる。そして、今までと異なるような経済的なプロファイル、そしてマーケットを積極的に刺激することができます。

このような新しいビジネスモデルにおいて競争が変わっているので、このような牽引力があります。つまり大きな変化があります。数年間全く成長がなかったとしても、その後、このような新しいビジネスモデルを導入することによって急成長をし、そして、競争環境が大きく変わっていくということがあり得ます。

まとめますが、LCCというのはどんどん入ってきます。日本にも参入します。もう既に昨年ジェットスターは、日本において短時間でトップ100のうちのブランドになりました。そして、需要もどんどん増えています。つまり、ビジネスモデルがもう既にこのマーケットに適応しているということです。ほかのマーケット同様に、どんどん増えていくというふうに考えています。

日本の航空業界は、このチャンスを、この業界を包含するような適用ができると思います。また、地方空港及び国の政府からのコラボレーションも必要だと思います。空港はこういったキャリアと協働することによって、さらに急速な経済成長を見せることができると思いますし、また、LCCがどんどん増えていくと思います。適正な構造、また適正な関係があれば、LCCにとっても空港にとっても長期的な価値をもたらすことができると考えます。

以上です。

【座長】 ありがとうございます。あまりにも早口でいらしたんですけれども、せかしたつもりはなかったのですけれども。では、二、三、脈絡に関連のあることを申し上げた上で質疑を受けたいと思うのですけれども、既成事実として、日本空港の過半数というのは、上下が一体化していないということです。2つの別々の組織を相手にしなければいけないというのが複雑だというご指摘もありました。ですから、この上下一体化によってどういうメリットがあると思われませんか。良循環を実現することになるでしょうか。我々

は日本経済の成長に貢献したいと考えておりまして、空港は重要な要素だと思っているので、最初に質問させていただきたいのが今のことです。

それから、2番目に伺いたいのは、仮説として、外資規制とか、政府による国の主権というのを忘れた場合に、国内航空に参入するつもりはありますか。あるいは運航する空港の数を今後増やすおつもりはありますか。旅客数を今後押し上げ、特に地方の空港を成長させるために非常に大事だと思います。現在、外資規制がありますけれども、もしそれがなければ、地方空港にもっと運航するつもりがあるでしょうか。

【ブキャナン氏】 では、最初の質問にお答えしたいと思います。確かにLCC、格安航空会社の観点から見ると、ターミナルとランプの投資の間にトレードオフの関係があります。そして、この2つの間にトレードオフがあるということで、LCCにとってターミナルというのは安くつくることができます。低いコストのターミナルで大勢の旅客を収容することができます。多額の投資というのは特に必要ないんです。単純な1階建ての空港のターミナルビルをつくって、何百万の旅客をLCC向けに扱うことは可能です。ですから、ターミナル向けの資本コストというのは低く抑えることが可能なんです。

ターミナルというのは、店舗、小売とかのチャンスなのです。そして、旅客に対するビジネスチャンスなのです。ですから、LCCの世界におけるターミナルというのは、どの程度のリテールの所得を上げることができるかということです。店舗のスペースをどれぐらいとったらいいかということです。

ランプサイドというか、滑走路のほうを見た場合、大事なのは、適正なインフラを整備することによって、効率的なオペレーションをどうやって確保するかということです。トレードオフと申し上げたのは、ターミナルのスペースをもっと絞って、ランプのスペースをもっと延ばすということで、この両者が一体的に意思決定を行うということが、コストの適正化、生産性の適正化、LCCモデル成功にはかぎを握っています。

ですから、2つの組織が別々にランプとターミナルをやっているということは、常に結果として適正ではない、最適でない結果を招いてしまうと思いますので、上下一体化をするべきだと思います。そして、適正なビジネスの結果を主眼とすることが大事だと思います。それが可能であれば、健全な競争力のあるような結果を招くことができるでしょう。

非常に大事なのは、空港で最適な結果を得るためには、競争の緊張感というのが必要だと思うんです。多くの都市というのは、空港の民営化に踏み切っています。しかし、単独

の組織が空港会社を握ると、サービスとか競争力という点で最適な状況にはならないわけです。ですから、それぞれの空港、同じ地方の場合、どういう適正な組織にするかということをしつくり考えなければいけないと思います。大都市で新規参入があると、料金とか運賃とかサービスの質にばらつきが出ると思いますから、特に気をつけなければいけないと思います。競争のプレッシャーがあれば、先取り先取りして投資をする。そうすると、新規の空港の中で新しい活動がどんどん出ると。しかし、既存の空港のほうも、受けて立つために、マーケットシェアを維持しようということで、いろいろな活動に従事することになるわけです。ストラクチャーを考えると、そのことを考えなければいけないと思います。空港同士のストラクチャーというのが大事だと思います。空港の中のストラクチャーというのは、商業ベースでやるということになっていけば適正化すると思うんです。

ジェットスターが国内航空に参入する気があるかどうかということですが、日本のマーケットに運航したいということで、もしできればジェットスターのビジネスモデルを日本の国内航空の路線にも参入させたいと思います。これはジェットスターにとって大きなチャンスになるのみならず、日本の地方のコミュニティー、観光業にとってもチャンスになると思いますし、日本の旅客の方々のためにもなると思います。競争力のある運賃を導入することができれば、今のマーケットの運賃を三、四、五十%下回るということで、そうすると、新しい旅客の需要を呼び込み、地方の経済の助けにもなると思います。ですから、答えはイエスです。チャンスがあれば、ジェットスターとしては国内航空にぜひ参入したいと考えております。

【委員】 プレゼンテーション、ありがとうございます。国内の空港ということから考えると、国内空港を選定するときに最も重要な基準はどういうものでしょうか。観光でしょうか、それともビジネスでしょうか、貨物でしょうか。また、ほかに何かありますか。

【ブキャナン氏】 大變的を射た質問だと思います。2つあります。まず1つはコスト。プレゼンテーションの中で言及しています。やはり適正なコマーシャルモデルが必要です。それによって適正な運賃を入れて、それによって持続可能な形で良循環にすると。それをプラットフォーム適正にするためには、やはりコストが大變重要です。

LCCにとって大變重要なのは、貨物でもなく、またビジネス旅客でもなく、レジャー旅客です。レジャーのお客は大變重要です。レジャーといっても2つあります。まず1つは、休暇の旅行。そして2つ目は友人、家族を訪問するという帰省客です。家族または友人を訪問する上で使うのが、LCCにとっては成功要因の1つです。というのは、価格

に対して最も敏感に反応するというのもありますし、また新しいマーケットを刺激することもできます。成長のほとんどはそのセグメントから来ています。レジャーのセグメントに関しては、もっと時間がかかります。やはりレジャーの目的地に関して、さまざまなきちんと適正なほかの側面も必要です。空港のアクセスだけではなく、その地域の観光または経済の発展につながるものももっと時間がかかります。しかし、そのレジャーの中で帰省、家族、友人を訪問するといった需要はどんどん急速に高まっています。人口も見ますし、またどういう人たちがどういう旅行をするか、またそれぞれの地域における所得レベルも見ます。そのほか、例えば所得のレベルが年収で5,000ドルぐらいに到達すると、アジア周辺でということになると、これが転換期になります。より多く旅行するようになるからです。

【委員】 大変意を強くするコメントでした。友達や親戚を訪ねるというような旅客需要ということでは、両親とか、あるいは高齢者が地方には多く居住していますので、運賃が高過ぎることによって、例えば私は祖父母を田舎を訪ねることができなくなっている大きな理由ですので、運賃がもっと安くなれば、地方に住んでいる親戚をもっと訪ねることができるということです。

【ブキャナン氏】 それは隠されたマーケットだと思います。ですから、その需要を呼び起こすことができるわけです。LCCにとっての世界各地のシェアを見ると、そういった親戚、友人を訪ねる層というのを引きつけることができたことによって、LCCにとりましては、シェアを伸ばすことができます。

【委員】 ご説明ありがとうございます。2つ質問があります。まず第1に、日本のLCCのマーケットシェアは、今後さらに拡大するのでしょうか。二、三十%、グローバルなレベルのLCCのシェアにまで伸びるのでしょうか。

私の質問の背景にあるのは、一言でアジア太平洋地域と言っても非常に大きな人口を持っている非常に広い地域ですので、アメリカとかヨーロッパのマーケットとはその点が違うと思うんです。その中でも日本は文字どおり極東にありますので、極北東と言ったらいいでしょうか。ですから、アジア太平洋地域の中心に位置しているわけではありません。無論私として期待しているのは、楽観的な将来を考えたいんですけれども、悲観的に見ますと、LCCのマーケットシェアは欧米ほどには拡大しないのではないかと思いますので、そのご意見を聞きたいと思います。

2番目の質問は、日本の地方空港が御社にとってのセールス、営業をどう行っているん

でしょうか。ジェットスターに対して日本の地方空港からその適任の営業からのアプローチがありますか。

【ブキャナン氏】 マーケットシェアについてお話ししましょう。20年前にさかのぼって話すことができるからです。20年ほど前、アメリカの中西部というのはちょっと異常で、ヨーロッパでLCCがうまくいくわけないと言われたのです。でも、ライアンとかイーゲージェットなどは非常に急拡大したのです。LCC0%から四、五十%のマーケットシェアまで伸ばしたんです。今、アメリカもそうなのです。今、40%近くまでいっています。オーストラリアもしかりです。10年ほど前、LCCのマーケットシェアはオーストラリアではほぼゼロだったのが、今、50%なのです。ジェットスターをまず立ち上げたとき、アジアでマーケットシェアは規制の障壁に阻まれて、そんなにフラッグキャリアに勝てるわけないと言われたのです。

しかし、東南アジアでは状況が逆転しています。フラッグキャリアのマーケットシェアが25%ぐらいにまで落ち込んでいます。二、三十年前には60%程度だったのが、もうマーケットシェアは大逆転してしまいました。東南アジアのLCC、マレーシア、タイ、インドネシア、シンガポールといったところでは、インドとかがこれだけのLCCの浸透度を達成することができないと言っていたのが、これらの国々が40%程度、均衡近くなっているのです。ASEANでは自由化政策がどんどんあります。フィリピンではLCCが50%のマーケットシェアを獲得したところです。今日までアジアで浸透することができていなかったマーケットは中国、韓国、日本なのです。マーケットシェアは5%程度ということなのです。東南アジアでは既に火がつかしました。ですから、我々が期待していた三、四年前の期待を上回るマーケットシェアを獲得しています。新規参入者が競争力を持っている、政府がスポンサーになっているということだけではなくて、ASEANが競争政策ということでやっているからだと思います。そして、空港のインフラに対して大々的な投資が行われた。すべてタイミングよく起きたということです。

中国では、第1のLCCがスプリング・エアラインという形で出ていて、今、注目を浴びつつあります。この12カ月間では、中国で新たに7都市参入しています。2014年には、中国では200都市ぐらい空路ができると思っています。ですから、7都市から200都市までそれだけの短期間で急拡大できるということはすごいことだと思うのです。日本は全く同じ状況になると予想しています。南米、北米、ヨーロッパ、アフリカ、東南アジア、南アジア、オーストラリア、ニュージーランド、どこも違わないと思うのです。

大体同じ状況でした。ですから、割安の航空サービスを旅客に提供するということは共通ですので、友人や親戚を訪問したいということはどこ国でも同じなのです。もっと割安な運賃ということになりますと、旅客需要が拡大します。旅行の頻度が高くなりますので、規制が緩和されれば、どんどん伸びると思います。

空港ということに関しては、空港からの積極的な売り込みということですが、地方空港のほうでインフラとか資産という状況で、非常にプレッシャーがあるところです。大規模な空港のほうが、アプローチが熱心です。地方空港からはそれほどまだ売り込みはありません。しかし、今後は地方空港からも売り込みに来ると考えています。

一部の空港のほうで売り込みに熱心ですけれども、まだまだLCCが必要なインフラを備えることができないとか、プライシングなどについても一部しか対応できないとか、インフラ整備に関しても、まだまだ非常に長期的な計画にとどまっているとか、LCCが必要なものはどうやって備えていいか、まだ地方空港で把握できていない部分というのがあると思います。まだやりたいけれどもどういうビジネスモデルができるかというのがわかっていないということです。マーケットシェアは、LCCが今後伸ばす、急拡大させるまでは、地方空港はまだ慎重、注意深くLCCはアプローチするのではないのでしょうか。コマーシャルモデルを適正化するまでは時間がかかるでしょう。

【座長】 もうお一方ぐらい時間ありますけれども、よろしゅうございますでしょうか。

【委員】 プレゼンテーション、ありがとうございます。今、7枚目のスライドを見ています。4つの原則に関してです。できれば長期的なパートナーシップを空港と持ちたいというふうに言っていることはわかります。一般的な質問なのですが、期間として、コミットメントとして、その特定な空港を例えば3年間、5年間というふうに、どのぐらいの期間を考えていらっしゃるのでしょうか。当初のコミットメントの期間は3年とか5年でしょうか。日本の地方空港の1つがアプローチをするのであれば、ある一定期間、例えば3年、5年というコミットメントが必要になると思います。なので、ある特定の空港に入るということであれば、通常目標とされている期間、または期待されている期間というのはいくつぐらいなのでしょう。

【ブキャナン氏】 長期です。例えば10年以上というふうに考えています。10から20年という期間を設定するようにしています。インフラを整備するために、必要な資本投資を考えなければなりません。それだけではなく、かなり投資をし、マーケティングまたはプロモーション等を行って、また資産をきちんとそれぞれの空港の中に整備し、マー

ケットを構築するという事もしなければなりません。これは短期ではできません。収益性の高いようなマーケットを構築するために、3年、4年、5年かかることがあります。空港とのコミットメントで、それだけ長いような投資期間を勘案しないというのは、航空会社から見ても、空港から見てもうまくいかないと思います。というのは、やはり利害が一致しなくなります。リセットするときになかなか一致しないということになるので、やはり10年、20年のパートナーシップを進めたいと思います。もちろんコンセッションがあるのであれば、ある特定のターゲットを達成しなければいけないというのもわかります。でも、ウイン・ウインにするためには長期が必要です。

競合の多く、またはほかのLCCは異なる見方をするところもあります。超短期というところもあります。できる限りのものを収穫し、一、二年間でいなくなると。複数の空港に拡大するところもありますけれども、しかし、それはきちんとした長期的な向上にならないと思います。やはり長期的に見て、持続可能な経済活動をしたいと考えているので、ただ単にできる限り短期で収穫するというのはだめだと思います。

考え方としては、2年間やれば、ほかのLCCが2年間の後に撤退するという事もあるでしょう。しかし、我々としては先に交渉したいと考えています。そして、長期の経路をつなげたいと考えています。これは計画上重要です。例えば5年、6年、7年前に航空機の発注をしなければいけないこともあるし、また設備投資のこともそうです。経済状況、またコストがどうなるのかということを理解するのは重要ですし、またボリュームが増えるにつれてマーケットはどういうふうに反応するかということがわかれば、それらの空港に対しどのような投資をすればいいかという見通しがつきやすいです。

【座長】 プレゼンテーション並びに質疑応答にも感謝いたします。大変参考になりました。非常に新しいアイデア、刺激していただきました。ありがとうございました。どうも本日は長時間ありがとうございました。そうしましたら進行を事務局にお返しさせていただきます。

閉 会

【空港政策課室長】 長時間にわたりましてまことにありがとうございました。本日の議事はこれで終了とさせていただきたいと思います。次回の検討会につきましては、また後日改めて皆様方に日程・場所をご連絡さしあげたいと思いますので、引き続きどうぞよ

ろしくお願い申し上げます。本日はどうもありがとうございました。