

平成18年11月21日（火）

於・国土交通省4階特別会議室

第2回今後の国際拠点空港のあり方に関する懇談会議事録

国土交通省航空局

目 次

1. 開 会	1
2. 空港会社ヒアリング	
(1) 成田国際空港株式会社	2
(2) 関西国際空港株式会社	11
(3) 中部国際空港株式会社	19
3. 航空会社ヒアリング	
(1) 株式会社日本航空	25
(2) 全日本空輸株式会社	29
(3) 日本貨物航空株式会社	35
4. 今後のスケジュール等について	40
5. 閉 会	42

開 会

●成田国際空港課長

それでは、大変お待たせいたしました。定刻でございますので、ただいまから第2回今後の国際拠点空港のあり方に関する懇談会を開催させていただきます。

委員の皆様方には、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、最初にお手元の資料を確認させていただきたいと思います。一枚紙の配席図ともう一つクリップでとじました資料がございます。クリップを外していただきますと、最初に議事次第、その次に配付資料、さらにそこから資料1として懇談会委員等の名簿がございます。その次に資料2から空港会社ヒアリング資料となっております。資料2が成田国際空港株式会社、資料3が関西国際空港株式会社、資料4が中部国際空港株式会社のそれぞれのヒアリングの資料でございます。その次に資料5から7が航空会社からのヒアリング資料となっております。資料5が株式会社日本航空、資料6が全日本空輸株式会社、資料7が日本貨物航空株式会社のそれぞれのヒアリング資料でございます。その後ろに、資料8「今後のスケジュール（案）」という一枚紙、資料9「懇談会ヒアリング事項（案）」、資料10「関係機関・関係団体への意見照会について」という二枚紙がついてございます。

以上、御案内いたしました資料で抜けている資料がございましたら事務局までお申し出いただきたいと存じます。よろしく願いいたします。

なお、本懇談会の議事は、前回と同様報道関係者に限り公開といたしました上で、議事録につきましては、内容について委員の皆様方に御確認いただいた後、発言者氏名を除きまして、会議資料とともに国土交通省ホームページにおいて公開することとなっておりますので、あらかじめ御了承願います。

それでは、議事に入らせていただきますので、報道関係者の方々、カメラ撮りはここまでとしております。

それでは、以降の議事進行につきましては座長をお願いしたいと存じます。よろしく願いいたします。

●座長

お忙しいところお集まりいただきまして、ありがとうございます。

それでは、議事に入らせていただきますけれども、その前に、本日の懇談会ですけれども、当初御出席予定だった委員が御欠席ということで、冒頭は委員4人で開催ということになりました。懇談会ですから定数等は問題ないんですけれども、欠席の委員の方々には、後日事務局の方からヒアリングの内容等、あるいは質疑について御報告をお願いしたいと思います。

空港会社ヒアリング

(1) 成田国際空港株式会社

●座長

それでは早速ですが、本日は空港会社及び航空会社からのヒアリングということで、まず空港会社、成田国際空港株式会社、関西国際空港株式会社、中部国際空港株式会社の3社からお話を伺いまして、その後に今度は航空会社、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からお話を伺いたいと思っております。

それから、各社から御説明をいただいた後に、それぞれについて質疑応答の時間を設けたいと思っております。ただ、かなり時間的に制約が厳しいので、大変恐縮でございますが時間の目安として、まず空港会社につきましては、1社につき15分程度で御説明いただきまして5分程度質疑、それから航空会社につきましては、非常に恐縮ですけど1社について10分程度で御説明をいただいて、その後5分程度の質疑ということにさせていただこうと思っております。

それでは早速でございますけれども、成田国際空港株式会社から御説明をいただきたいと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

●成田国際空港株式会社

成田空港の黒野でございます。座って説明させていただきます。

15分でございますので、ごくごく要点に絞らせていただきます。

お手元の資料の1ページ目をめくっていただきたいと思っております。この資料はあちこちで使っておりますからもう見飽きたという先生もお見えかもしれませんが、要点だけ申し上げますと、今我々は完全民営化を目指している過程にございまして、フェーズⅡにいます。

形としては株式会社、出資者は全額政府という形になっておりまして、いつ上場するかというのが当面の目標でございます。ただ、上場の仕方によっては、フェーズⅢを飛ばして、いきなり完全民営化ということもあり得るということでございます。これが1ページ目のポイントでございます。

それから、2ページ目以下は、この上場に目指して私どもが今までどんなことをやってきたか、これからやろうとしているかということについてお話を申し上げます。ここに5項目並んでおりますが、私どもは装置産業でございますから、今のうちにきちんとした投資をしておこうということで進めております。

まず、最初が着陸料の引き下げ。これはちょっと投資とは違いますけれども、いわば民営化のための前提条件のようなものでございまして、昨年10月に22%の引き下げをいたしました。「なぜ引き下げをするんだ」という意見も正直言ってありました。ありましたが、我々としては「世界一高い」というこの声が、このまま民営化した場合には大きな企業リスクになるだろうと思っておりまして、先に手を打ったということでございます。

2番目が新高速鉄道の開通でございまして、これは既に6年2月に着工しております。空港から日暮里まで最短36分、10年4月に完成予定でございまして、大幅にずれることはないと思っております。

その次が第一旅客ターミナルの拡張でございまして、これは6月2日からグランドオープンということで、かなり我々もプロモーション活動をやらせていただきましたけれども、お客様にとって非常にゆったりしたところでくつろいでいただけること、あるいは我々の営業としてもリテーリング関係の店舗を本格的に展開いたしました。そういう意味におきまして、これは既に投資が済んだということであります。

4番目が一番大事なんでございますけれども、従来から言われております平行滑走路、2180mという半端な数でございますが、それを国から御指示いただいております基本計画どおり2500にすることにつきまして、6年9月に着工いたしました。これは10年3月に99.9%間に合わせるよう工事が既に進んでおります。

それから、5番目が第二旅客ターミナルの拡張でございます。これは第一をやりましてからそれに並行して第二もやっております。5年3月に既に着工しておりまして、8年7月に全部完成いたします。特に来年の4月から、この右の方に小さい字で書いてございますが、第一ターミナルの南ウイングのナリタ・ナカミセ、これは大変好評なんですけれども、それに対応するナリタ5番街というブティック街をつくって、我々のリテーリングの

収入の増を図ろうということでありまして、この5つが事業基盤の整備でございます。

それから、3ページ目の方はちょっと言葉遣いで非常に悩んだんですが、こちらの方は営業基盤の強化という形でまとめさせていただきました。

1つは増収策の推進でございます。新規事業への進出ということで、直営のリテール会社を3社つくりました。我々のグループ企業です。ここで本年度は当面150億ほどの売り上げを予定しておりますが、これからしばらくの間は空港のキャパシティが増えませんが、このリテール事業による増収に期待したいと思っております。

その下に、両替業とございます。今まで何となく両替というのは全部銀行がやるような認識だったんですけど、必ずしもそういう制約はございません。空港の中においても両替業を始めまして、かなりの利益を生んでおります。

それから右側でありますけれども、遊んでいる空間は全部利用しよう。経営資源の中で遊んでいるものは全部有効利用しようということで、いろいろなことをやってまいりました。ここに比較のおもしろいものを並べてございます。ペットホテルを誘致しまして、これはシーズンによって若干違いますが、それなりの効果を上げております。これはテナントであります。

それから、屋内外広告物の拡充ということで、御覧いただいたかもしれませんが、ボーディングブリッジに広告しておりますが、それに代表されるような広告の拡充をしております。

それから、コストの削減でございます。会社になったと同時に工事等の契約方式の変更をいたしました。また、さらに昨年の談合事件を機にその辺の徹底を図りまして、平均すると土木、建築関係の工事は2割ほどコストが下がっているかと思っております。ごくごく最近の大物4件では4割ぐらい下がっているということで、それなりの効果を上げております。

それから、右側の外注価格の引き下げでございますが、これにつきましては、契約をするときにまず我々が、契約制限価格と呼んでおりますが、幾らならば買おうかというのでやるわけでありまして、これを従来は国が定めた基準で大体やっておりました。これを極力やめて、市場価格をベースにして契約価格を設定することにしております。

さらに業務委託費。我が社はいろんな業務を委託しておりますが、3年間でとりあえず10%減としております。ここはほとんど人件費なものですから、これは2割、3割減というのはいきなりは厳しいということで、3年間で10%下げるということで、既にこれは実

現いたしております。

それから、CS活動の強化。これは言わずもがなでございますけれども、空港で働く皆さんが4万8000人います。そのうち我が社の社員が1000人でございまして、その1000人の力でもって空港全体の4万8000人の方々にかかわってもらおうということで、CS活動をしております。後ろの方に参考資料がございますので、後ほどごらんいただけたらと思います。

4枚目は、いろいろ申し上げましても、要は収益状況がどうかということが最終的には上場の決め手になりますので、会社ができましてからの初年度、2年度の状況を書いてございます。昨年の真ん中の赤いところだけ読みますけれども、営業収益が1712億、営業利益420億、経常利益320億、当期純利益が147億となっております。私ども世間並みの配当をとするならば、当期純利益は大体100～130億の枠ぐらひは最低必要だろうと見ておりまして、それを一つの大きな目標にしておりますが、2006年の3月期は一応合格しているということでございます。ただ、今年度は南ウイングをオープンしたことによる費用の増等で若干これよりは下回ると思っておりますけれども、先ほど申し上げました滑走路の延長等ができた段階においてはまた大幅な増収が図れると思っております。6年度、7年度、8年度、9年度ぐらひは空港の本体の方の収入増は余り期待できません。その間をリテーリング事業の伸長で何とかカバーしながら、10年度で大きく展開するという考えでやっているところであります。

5ページへ参ります。これは今申し上げましたことを背景に中期経営計画をつくっております。2006年から2010年の間でございますが、計画をつくった目的は、社内における経営目標を社員に徹底するということがありますけれども、2番目に、各種のステークホルダーの皆さんに、我々はこういう方針で経営していますよということの情報提供という意味もありますので、これをすべてオープンにしております。

それからもう一つ非常に重要なのは、この間の投資額の上限を設定いたしまして、それ以上の投資はしないと、その中で重要な投資は全部抑えるんだということにしております。これを御覧いただきますと、2006年度のところに南ウイングの供用開始がございます。2007年度で先ほどのナリタ5番街、来年の4月でございますけれども、オープンする。それから2009年度末、2010年の3月でございますけれども、平行滑走路が完成する。2010年4月には鉄道が開通するというので、何となく2009年から2010年にかけて絵にかいたみたいにピタリと合っているわけでございますけれども、この2010年度をもって我々

としては新たな飛躍ができるというふうに考えております。

下半分に投資額の上限が書いてございまして、この間の弊社の投資額は 2700 億という大枠をつくってございます。今考えております内訳は、輸送力増強等によるものが 1200 億、この中に平行滑走路の 2500m 化が当然入っております。それから、安全性の向上等で 920 億。それから、お客様に対するサービスの向上で分けておりますけれども、580 億でございまして、この中に、昨日あるいは一昨日飛んで来ました A380 についてのアップグレードの搭乗橋の整備が入っております。これが中期の計画でございます。

その次のページは、中期計画で何を求めるかということが書いてございます。一応中期の目標は、グループ全体で営業収益を 2000 億円以上にしよう。単体営業利益を 380 億円以上、単体のキャッシュフローを 250 億円以上。実は 2009 年まで工事が続くものですから、2009 年まではキャッシュフローがマイナスできますけれども、2009 年で大物が終わりますと、2010 年からは 250 億のキャッシュフローが生まれるということでありまして。また、単体ベースでありますけれども、自己資本比率が 2010 年に 22% になります。我々はこれは最終的には 30% にしようということで、大体平成 15 年頃には達成する計画になっております。

その下のグラフは、2005 年度を 100 としていろいろな数字がどう動いているかということを書いたものでございまして、これは省略させていただきます。

7 ページでございます。これが最後のページでありまして、そのほかに私どもが上場に向けてやっていることに、上場に向けた社内体制の整備と書いてございます。昨今の企業に対する非常に厳しい世論といたしまししょうか、風と言いまししょうか、それを背景にしまして、我々も企業内のガバナンス、あるいはコンプライアンスについては定められた以上にやろうと思っております。まずコーポレートガバナンスの体制整備でございますが、これは会社法にのっとりまして監査役会方式を導入いたしまして、経営と監査、執行の役割分担ということを既に明確にいたしております。

それから、グループ経営ということで、事業セグメント。このセグメントという概念は実は公団時代にはなかったものでございまして、これをステークホルダーの方々に理解しやすいようにセグメント分けいたしまして、さらに事業部制を導入し、責任体制を明確にしております。

さらに難しいのは月次決算でございまして、これは経験がないものですから大変エネルギーを使っておりますけれども、グループとしての連結の月次決算はほぼできておりま

す。今は半期ごとの決算、連結ベースでございますけれども、これをオープンにしておりまして、昨日、アナリストの皆さんに対する説明会を終えたところでございます。おおむね好評というか、御理解いただいたかなと思っております。

それから内部統制でございます、これがこれからまた取り組まなければいけない問題でありますけれども、コンプライアンスの問題、リスクマネジメント体制の整備。社内にもいろいろなシステムをつくって、この点については今かなり精力的にやっているつもりでございます。特にJ-SOX法に対して、正直言いましてここまでやる必要があるのかなと思わないでもないですが、法律に定められた以上はきちんとやろうということで、今鋭意作業中でございます。

ですから、この3つについて、一部は実施済み、一部は進行中というふうに御理解を賜りたいと思います。

それでポイントは実はそれからでございます、この半ページに私どもが、先生方も含め国交省にもお願いしたいことが書いてございます。

1つは公共性の担保でございます、国際空港という公共性を担保するために、上場の際してどう対応していくのかということについて、これは何らかの規制がかけられるのは当然かなと思っております。ただし、経営の自主性、あるいはスピードを殺さないために事業規制については、事後規制を原則にさせていただかないかなというのが我々の希望でございます。具体的な中身につきましては、これはむしろ国交省の御意見を賜りながら議論をさせていただきたいと思っております。

その次が、これも表現を非常に悩んだんですが、「事業を行う企業自体の確保」と書いてございますが、資本規制、例えば国が最終的に一部を持つのか、今のたばこなんてそうありますが、そういう形ですか、そこはしないことにするのか。また、敵対的な買収行為が最近あちこちで起こっておりますが、それに対するバリアをどう敷くのかということについて、これも議論していただき指針をいただかなければいけないかなと思っております。

それからもう一つほかとちょっと違いますのは、環境対策・地域共生対策をどうするかということがございます。これは一般の企業ですと、いわゆる企業の社会的責任という中で対応できるわけでありましてけれども、私どもは周りに対してむしろマイナスの影響を与えておりますから、そのマイナスを補ってゼロまでして、その上にCSRが構築されるのかなと思っております。

具体的に申し上げれば、周辺に相当広範囲に騒音をまいているわけでございまして、これについて今も騒音対策をやっておりますけれども、完全な民間会社になったときに、「あとは会社の判断でいいですよ」ということでは許されないのではないかと。今の成田国際空港株式会社法の中にも、この周辺対策についてかなり充実した条文がございます。この辺を新しい展開になった場合にどうするか、これも非常に大きな問題ではないかと思っております。

その次が機能分担でございまして、首都圏の空港の成田と羽田、まあ横田がどうなるかわかりませんが、この間の役割分担を明確に示していただきたいと思っております。羽田の第4滑走路ができるのが2009年12月、私どもが翌年の3月ですから、ほぼ同タイミングにできます。羽田で3万回、私どもで2万回、合わせて5万回の空港容量が拡大するわけでございまして、それをどういうふうに分けるか。これを言ってきたところから順番に決めるよというのでは、我々としては上場に対して投資家にどう説明していいかわかりません。この決め方によっては大変大きな企業リスクになるものですから、あらかじめ対外的に説明できる形で、明確かつ合理的な枠組みをぜひつくっていただきたいと思っております。

その際、私どもの口から言うべきではありませんけれども、羽田の国際化についての議論の中で、往々にして羽田が国内の基幹空港としての地位、そういう位置を占めているんだということを忘れた議論をされる方がいるものですから、この辺のことを忘れないで議論していただきたいというのが私の希望でございまして、これはちょっとフライングでありますけど、あえて申し添えさせていただきます。

それから最後でございますが、容量の拡大でございまして、私どもが今国からつくれと言われております滑走路は、4000mのA滑走路、それから2500mのB滑走路、それと横風の滑走路がございます。今のところ横風の滑走路をつくる具体的な計画はございませんが、平行滑走路は2500mになりますと、一応国からの指示はこれでクリアしたことになります。そこで国としては、「成田はこれでいいよ」というポジションなのか、将来の首都圏の国際航空需要に対応して、さらにその上のことを御指示いただけるのか、これも上場の際にはかなり大きなポイントになりますので、検討をお願いしたいと思っております。

参考資料の11ページだけ見ていただきたいんですが、これが今の平行滑走路の現状でございまして、オレンジ色で塗ってあるところが暫定滑走路の2180mです。これを左の方に320m伸ばす工事に着工しております、これができるとう2500mであります。右側に未

買収地があります。このために右、すなわち南の方へ伸ばせないわけでありまして、これが買えればこの間かなり長い滑走路ができるわけでありまして、国民経済的にしてみればかなり低額の投資で大きな滑走路ができるということでもあります。そういうようなことを考えながら、果たして国としてどういうふうにお考えになるかという点について何らかの御指針をいただく必要があるのではないかと考えております。

以上、時間でございます。ありがとうございました。

●座長

どうもありがとうございました。

それでは、5分ほど質疑の時間をとりたいと思いますが、どなたか御質問ございますか。

簡単な質問を私から一ついいですか。収支状況の4ページの表ですけれども、2005年3月期が経常利益が295で、2006年が230で、当期純利益が倍増以上しているんですけども、これはどういう理由でしたでしょうか。

●成田国際空港株式会社

これはなるべく早く償却しようということで、特別損失を初年度に出しました。減損処理とかそういうものを一挙にここで処理いたしました。そのためであります。

●座長

ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。

●委員

小さいことですが、直営店リテール会社の設立の内容をもう少し教えていただけますか。

●成田国際空港株式会社

私どもリテールをやろうと思っても、正直言って素人ばかりでございますので、3社つくりました。1つは私どもと日本空港ビルとの合弁の会社、あと2つはJAL、ANAそれぞれのリテーリング部門と合弁でつくったということで、3社ございます。その方々のノウハウを教えていただきながら、ひとり立ちするということを目指して、5年間はそういう形で合弁にする。もちろん今でも3分の2、私ども株を持っていますから、関連の子会社でありますけれども、目標として5年後にはひとり立ちするということで、いわばOJTの最中でございます。

●委員

5ページの中期経営計画を見ているんですが、あと年間今250億ぐらいフリーキャッシュフローがあるということなんですが、投資を2700億、これは2009年までに2700億と

ということなんですか。これは調達はどういう調達をされる予定ですか。

●成田国際空港株式会社

正確に申し上げますと、2006、7、8、9の4年間でほぼ600億です。それから2010年でガタッと減りまして約300億。大体の大物投資が終わると年間300億程度の更新、投資で済むかと思っております。これが大きな流れです。それから、調達はすべて私どもの社債や借入れ等でやっております、公的なお金は一切いただいておりません。ちなみにAAマイナスという格付をいただいておりますから、比較的低利で資金調達ができるという恵まれたところにあります。

●委員

公開による公募増資などで資金調達するということは、この段階ではお考えになっていないということですね。

●成田国際空港株式会社

上場してからの問題ですか。

●委員

公募増資で資金調達。

●成田国際空港株式会社

私どもは資本金が1000億です。年間売り上げがグループでも1800億弱ですから、増資ということにそんなに頼っていいのかなという気がいたしております、どちらかというところと今のような間接金融の方でと思っております。

●委員

そうすると借入金は大体どれぐらいの感じで。借入れ残というのは、有利子負債と言った方がいいんでしょうけれども、どのような推移になるんでしょうか。

●成田国際空港株式会社

現時点において、2005年度末で長期債務が連結ベースで6700億ほどございます。それから、今年末で連結ベースで7200億。こういう調子でいきまして、一番ふえるのが9年度末でございまして、7560億になります。これをピークに下がってまいります。ちなみに2009年の一番高いところで、例のエビットダーのケースが10.2になります。手元の資料では、10年にはこれが7300になりまして、そこでエビットダーが9.0になります。それからキャッシュフローがプラスに転ずることにより、2015年度には6000億近くになり、エビットダーが6くらいになりますから、ここまで来れば大体常識的なところかなと

思っております。それまでの間は、先ほどの繰り返しになりますが、この6、7、8、9年度というのはかなりつらい時期と考えております。

●委員

10倍を超えると再生機構に行く基準になりそうですので。

●成田国際空港株式会社

将来がありますので、大丈夫と思っています。

●座長

よろしいですか。

それでは、時間に限りがありますのでこの辺にさせていただきたいと思いますが、成田国際空港株式会社につきまして、どうもありがとうございました。

(2) 関西国際空港株式会社

●座長

それでは、引き続き関西国際空港株式会社より御説明をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

●関西国際空港株式会社

関西国際空港の平野でございます。座らせていただきます。

私どもも山ほど申し上げたいことがあるんですが、時間が限られておりますので、お手元の資料3の関西国際空港の現状及び課題に沿って御報告申し上げたいと思います。

まず、完全民営化についての当社の現状認識を申し上げたいと思います。資料の1ページを御覧いただきたいと思います。当社としましては、当然完全民営化の方向は目指してまいりますけれども、当面は、安定的な経営基盤の確立が重要であると認識いたしております。

この安定的基盤の確立のためには、第1に、来年の8月の第2滑走路オープン後の関空の空港価値の最大化を図るため、国際拠点空港としての一層の機能強化が必要であると考えております。第2に、今回の御報告の主題でございますけれども、私ども17年度末で1兆2000億円の有利子債務を抱えているなど、当社の財務状況の改善が当面の課題であると考えております。そのため、本日は主に当社の国際拠点空港としての取り組み及び課

題について御説明申し上げたいと思います。

なお、完全民営化に当たりましては、外資規制や着陸料等のプライスキャップ規制の論点があることは承知しておりますけれども、これに関連して特に1点申し上げたいのは、空港関係施設全体の安全やセキュリティの確保、災害時の対応等につきまして、国と完全民営化された空港会社の役割分担を明確化し、統一的な管理ルールを定める必要があると考えております。また、この確実な実施を担保するための法制度や財源につきまして早急な整備が必要であると考えております。これらの点についての御検討をぜひお願い申し上げます。

続きまして、資料の2ページを御覧いただきたいと思います。ここでは国際拠点空港である関西空港につきまして当社として5つの主要な取り組み及び課題を列挙いたしております。

まず、現在、当社は2期事業を進めております。来年8月2日に第2滑走路がオープンいたします。このオープンにより関西空港は我が国唯一の世界標準の空港、すなわち同時離発着可能な長距離の複数滑走路を有し、24時間運用可能な唯一の空港となります。この特色を活かし、いかに関空の空港価値の最大化を図るかということにつきまして、取り組む必要がございます。

そこで当社としましては、今後とも輸送需要の拡大が見込まれております貨物分野につきましては、産官学のオール関西プロジェクトである国際物流戦略チームとも連携いたしまして、深夜貨物便の誘致、貨物需要に対応した物流施設の誘致などを推進し、関西空港の「国際貨物ハブ空港化」を目指してまいります。

次に旅客需要につきましては、原油高による遠距離目的地への便の減少等の当面の問題はありますけれども、今後ともネットワークの充実により、我が国における主要な国際拠点空港、国内基幹空港を目指し、お客様の利便の向上に努めるとともに、集客拠点としての関西空港の発展及び商業活動の活性化を目指すこととしたいと考えております。

特に重要なのは、第2滑走路オープン後の空港整備のあり方についてでございます。現在の関西空港の整備計画は、平成9年(1997年)時点のものであり、現段階では貨物便の発展、機材の小型化、運航の多頻度化、格安航空会社の出現、ビジネスジェットの増加等の時代の変化に必ずしも即したものとなっていない側面があります。そのため、当社独自の取り組みとして、限定供用後の需要動向や当社の経営状況等を勘案しながらではありますが、現在、社外の有識者の御意見も伺いながら、第2滑走路オープン後の関西空港、特

に2期島のあり方につきまして検討中でございます。来年度の早い段階で考えを取りまとめることができればと考えております。

さて、当社の抱えます最大の課題は財務状況にあります。当社につきましては、「経営が破綻している」、あるいは「赤字がたれ流しである」と言われることもありますけれども、当社といたしましては、平成15年度（2003年度）より3カ年間の経営改善計画を立てまして、それを実施し、1年前倒しの平成16年度（2004年度）におきまして、経常ベースで会社創立以来初めての黒字化を実現いたしております。

さらに翌17年度、これは3ページ目を御覧になっていただきたいと思っておりますけれども、17年度においては、政府からいただいております補給金90億円を除きましても経常ベースで黒字となったほか、空港建設工事のピーク時におきましても、有利子債務残高の減少等の成果を上げるなど着実に経営基盤の強化を進め、本年度からは関空新中期計画を実施いたしております。なお、先週15日に発表しました平成18年度の間接決算におきましても、営業収益531億円、3年間続けての増収・増益で、経常利益79億円と増収・増益を達成いたしております。

しかしながら、なお問題があります。資料の4ページを御覧になっていただきたいんですが、「営業損益・営業利益率推移表」とございましてけれども、当社は開港の翌年から、営業利益ベースではずっと黒字を出しております。残念ながら営業外の利子負担が非常に重い会社であるということで、経常ベースでは赤字になっています。それから、営業利益率では18.5%、21.7%、今度の間接決算では27.2%という営業的には超優良会社という格好になってございます。それから経常損益は、今申し上げましたように平成16年度から黒字化しております。それから営業活動によるキャッシュフローも、そこにございますように順調に推移しておりますし、有利子負債残高も少しずつではございますけれども、増えることなく、少しずつ減ってきているという状況がごらんになれるかと思っております。

5ページ目に全体をまとめさせていただいておりますけれども、当社の平成17年度連結決算に基づく経営分析の概要を示しております。すなわち第1に、売上規模に比べ、資産が大きい。第2に、売上規模に比べ、有利子債務、支払利息負担が大きいということでございます。第3に、株主資本と事業規模の関係であります。特に第2番目の有利子債務に比べ支払利息負担が多い、これは皆様御承知のとおりでございますが、土地、橋といった基本的インフラ部分を大部分借金で賄って造成している。そのための借金による金利負担等が大きいということでございます。

このような経営状況であることにつきましては、皆様御承知のとおり、関西空港は伊丹空港の航空機騒音問題の経緯にかんがみまして、環境問題への配慮から、大阪湾の沖合 5 キロの大水深を埋め立てて建設した海上空港であります。その結果、国土たる用地造成、空港アクセスのための道路・鉄道併用橋の建設等に莫大な投資額を要しました。この投資は借入金等によって賄われ、これら建設コストを含めまして、すべて株式会社の勘定の中で収支バランスをとるほかなかった結果、着陸料を始めとする空港施設の諸料金にこれらのコストが反映されて、高コスト構造の空港とならざるを得ないのが実情でございます。皆様におかれましては、ぜひこのような用地造成等に多大なコストを要した関空の特殊な経緯をまず御理解いただきたいと思っております。

次に 6 ページ以降で、当社を初めとする 3 空港会社の財務状況、経営指標の比較等を掲載させていただいております。6 ページ目は私どもの会社でございますが、ここを御覧になっていただきますと、およそ資産が 2 兆円でございます。このうち固定資産がほぼ同じ 2 兆円でございます。流動資産が 700 億円。これは現在建設中の空港でございますので、この中でも空港島の土地で 7000 億円、連絡橋で 1500 億円、これが 1 期で 8500 億円でございます。さらに空港施設は主にターミナルビルです。このほか、現在 2 期島を建設中でございますが、これの建設仮勘定が 8100 億円。

したがって、いわゆる土地、連絡橋等との基本的インフラで、合わせまして 1 兆 6600 億円という非常に重い資産の会社になっております。それをその右側にあります社債、長期借入金、あるいは資本金で賄っているということで、社債と長期借入金を合わせましておおよそ 1 兆 2000 億円。資本金は 8000 億近くございますけれども、累損が 2300 億ありますので、現在 5600 億。おおよそ 1 兆 5000 億の借入金と 5000 億強の資本で左の資産を支えているということで、その右にポイントを書かせていただいておりますけれども、事業資産 2 兆円と年商の 20 倍近い「低回転ビジネス」であるということでございます。

その次のページに各社との関係を掲載しております。

次に、当社の経営分析の第 2 点、売上規模に比べ、有利子債務の支払利息負担が重いことにつきましては、資料の 8 ページを御覧いただきたいと思っております。当社では、ここに書いてございますように減価償却費 291 億円、固定資産税 78 億円、法人事業税 4 億円、さらに利払いが 229 億円ということで、ほぼ 1000 億円の収入に対して固定的経費が約 600 億円を占めるという、非常にこれら固定的経費の売上に対する比率が高い会社となっております。特に売上高支払利息率につきましては、22.4%とそこに書かせていただいております。

りますけれども、成田空港における 5.6%、中部空港における 9.4%と比べても圧倒的な支払利息です。これは先ほど申し上げました基本的インフラの整備を借金で賄っているために生じたものでございます。

特に売上につきましては、私どもとしましては、その上に書いてございますが、航空系 45%、非航空系 55%ということで、特に非航空系の先ほど御質問がありましたけれども、免税店等の商業活動に伴う収入が半分を超えているということで、航空系だけに依存しているのではなく、私どもコストだけから申しますと、もっともっと着陸料は高くなっているのを、何とか非航空系でカバーしているという現状でございます。

次に、当社の経営分析の第3点、株主資本と事業規模の関係につきましては、用地造成等に莫大なコストを要したことに伴いまして株主資本も多額となっております。累積損失を抱えながら2期事業を進めている現状におきまして、当社の株主資本比率、資料の10ページの表をごらんになっていただきたいと思いますが、27.4%と他社に比べ非常に手厚いことは当社の経営上大変ありがたいことでありますけれども、一方私ども今回、今年度の増資は終了いたしまして、資本金が8000億を超えるという日本でも有数の資本金会社となっております。この8000億ということになりますと、仮に1割の配当をいたしますと800億円、利益はさらに800億円要りますので、売上1000億の会社で1600億円の利益というのはあり得ませんし、5%配当でも8000億ですから400億、800億円要るということで、現在ではとても上場あるいは完全民営化というのは、残念ながら見えてこないということだろうと思っております。

このような中におきまして、来年8月の第2滑走路のオープン後、アジアや我が国の主要空港と空港間競争が激化する中、我が国で唯一の世界標準にかなった国際拠点空港である関空が、航空ネットワークをさらに拡充し、お客様にとって利便性の高い空港を実現するためには、国内外の他の国際拠点空港との間の基本的競争条件の整備、具体的には関空の特殊な高コスト構造の是正による競争基盤の均等化、いわゆるイコールフットィングを図る必要があると考えております。

これは単に関西空港だけのためではなくて、ビジット・ジャパン・キャンペーンの推進等による観光交流の拡大の受け皿、あるいはグローバル経営を進めております我が国関西空港利用企業の輸出入国際競争力の拡大。御承知のとおりですが、空港の高コスト構造によりまして、関西の利用者は一定の負担を強いられておりますし、関空を利用していただく国際企業にとりましては、その負担がさらに国際競争力の減少ということになっており

ます。さらには関西空港を拠点として活動していただいております本邦航空会社、非常に高い空港コストの負担による国際競争力の影響も出てきていると思います。そういう意味での本邦航空会社の競争力向上にも、私どものこの財務構造の体質改善はつながるものと考えております。

繰り返しになりますけれども、当社におきましては各種の増収策、経費節減によりまして経営基盤強化に努めてまいりましたけれども、これまで述べましたような財務状況のもと、当社の自助努力には限界がございます。先ほど申し上げましたけれども、中期では黒字を出しましたけれども、先ほどの有利子債務 1 兆 2000 億円、現在は低金利で助かっておりますけれども、これが金利が 1 % 上がりますと 120 億円の負担増になります。私どもの経常利益は吹っ飛んでしまう数字でございます。そういう意味では、今後必要となる基本的競争条件の整備方策として、例えば空港用地や護岸壁等のより公共性の高い空港基盤施設、いわゆる土地、橋等につきまして、国による買い上げを通じた関西空港単体での上限分離方式の導入など、資産、有利子債務の圧縮につながる抜本的な施策の検討が必要であると考えております。

こうした抜本的な施策を講じることによりまして、現在でも先ほど申し上げましたように営業利益率は 20% を超えるという営業的に優良会社でございますので、当社の完全民営化の実施時期の前倒し、あるいは株式上場、あるいは上場後の売却益ということも、それが実現できますれば視野に入ってくるのではないかと考えております。

その他の課題といたしましてあと 2 点申し上げたいと思います。安全対策でございます。安全・安心・快適な空港の管理は当社の基本施策であります。しかしながら、特にテロ防止のためのセキュリティ費用は、私ども空港におきまして年間数十億円に上がりますけれども、現在ではこれは国ではなく私ども空港会社、あるいは航空会社、フォワーダーのみの負担となっております。国管理の空港におきましては国の方で負担していただいておりますけれども、私ども民営空港会社では、私どもと航空会社、フォワーダーの負担になっております。テロへの対処というのは国の危機管理対策の一環でもあり国家的対応が必要であり、米国におきましては、国家安全保障の観点から先進的取り組みも踏まえまして、我が国におきましても、国による所与の財源の手当等が強く私どもとしては希望いたしております。国と民営化された空港会社との間の役割負担を御議論いただくようお願い申し上げますが、この点につきましては特に強くお願い申し上げます。

次に環境対策、地域共生策につきましては、空港運営は地域の皆様の御理解と御支援が

あつて必要なものであること、また関西空港の建設の経緯を踏まえますと、完全民営化後も一定の施策を講じることは必要であると考えております。

以上、関西空港会社としての取り組み及び課題につきまして申し上げましたところですが、最後に、ぜひ皆様方に私ども関西空港を一度御視察、あるいは御利用いただきまして現状を御理解いただきたいと思ひます。今後とも関西空港をぜひ御支援、御利用いただけますようお願いいたしまして御報告を終わらせていただきます。ありがとうございました。

●座長

ありがとうございました。

それでは、御質問はいかがでしょうか。

先ほどおっしゃっていた関西空港独自の上下分離と言われるときには、2期工事分についてはどういうスキームを考えておられますか。

●関西国際空港株式会社

2期工事につきましては、1期工事の反省から、主に国が2、地方自治体が1というスキームでかなり私ども造成費の負担は減っております。それでもやはり有利子のお金の借り入れはございます。

●座長

どなたか御質問ございますか。

●委員

上下分離のときに、道路の方は上下分離にして45年間で支払うというスキームになっているんですが、もし関空をそういう形で上下分離にしたときに、果たして全部支払うというスキームになるのか、少しごめんなさいと半分ぐらいはまけてちょうだいというスキームになるのか、その辺はどのようなスキームをお考えになっているんですか。まだ御検討されてないかもわかりませんが。

●関西国際空港株式会社

具体的にはもちろん検討いたしておりませんが、私どもの方としては、いわゆる土地の造成でございますので、これは国の領土の造成ということなので、ここはやはり国の方で見ただければと思っております。もしこれができますと、先ほど申し上げましたように私ども空港ビルと飛行場の運営、管理だけでしたら非常に優良会社になりますので、私どもの会社を上場できればかなりな株価がついて、またそれで一部はお返しできるのではないかと思っております。

●委員

あと調達のコ利は今どのレベルになっているんでしょうか。

●関西国際空港株式会社

調達の金利は今平均金利が 2.2%ぐらいなんです、その中で非常に大きな負担になっておりますのは、国の財投、政策投資銀行から 2200 億円弱借りておりますが、この平均金利が昔借りた長期のコ利で、非常にありがたいんですけども、4.8%、一番高いものにつきましては 6.8%、これはかなりの負担になってございます。

●委員

あと固定的経費が多いという中で、600 億円の固定的経費の中で、減価償却費と固定資産税と法人事業税とあるんですが、減価償却費はともかく、固定資産税は 78 億ということなんです、要するに設備がどういふ計算で 78 億というのが出てくるのか、例えば投資額に応じて一定の計算でされているのか、市なりと交渉はどのような交渉をされているのかお聞かせいただきたいと思ひます。

●関西国際空港株式会社

これも私ども常日ごろ地方自治体の皆様にお願ひしているんですけども、当初は再取得価格をベースとするということで、関西空港のあります泉佐野周辺の土地価格ではなくて、大阪市内にほぼ匹敵するような価格の課税標準になっておりました。今ではかなり改善していただいておりますけれども、それでも関西空港の周辺と比べますとまだまだ高い課税基準になっております。特に 2 期島につきましては、この点を強く周辺自治体の皆様にお願ひしまして、ぜひこれの軽減をお願ひしますということで現在お話は進めているところなんです。

●委員

私も固定資産税のことは税理士ではあるんですけどもよくわからないんですが、要するに一定の評価をして合理的な時価でもって基本的には課税されるわけですね。その時価を超えるようなもので課税されるという論理がよく私にはわからないんですが、何でそのようなことになっているんですか。

●関西国際空港株式会社

全部が全部ではないんですが、時価評価とそれから再取得価格ということで。再取得になりますと、先ほど申し上げました水深 20m を埋め立てて、これを再取得したら幾らコストがかかるかという前提で課税されている部分が一部ございます。これが非常な負担にな

っております。

●座長

御質問はよろしいですか。

固定資産税は今減免措置はないんですか。ありますか。

●航空局長

基本施設については2分の1の減免となっておりますが、基本施設の滑走路などは評価は非常に安いのです。ターミナルビルの周辺などは駅前の一等地みたいなものですから、ここはすごく評価が高くて減免措置がないということになっておりまして、このような結果になっております。

●座長

どうもありがとうございました。

(3) 中部国際空港株式会社

●座長

続きまして、中部国際株式会社より御説明を願いたいと思います。先ほどと同じように15分で願いたします。

●中部国際空港株式会社

中部国際空港株式会社の山下でございます。

それでは、中部国際空港における国際拠点空港としての機能実現の取り組み等についてという資料に従いまして御説明申し上げます。

最初に、当社についての完全民営化についての考え方でございますが、これは平成14年に航空分科会で、供用開始後の経営状況を見つつ、完全民営化に向けて検討することが適切ということでございまして、この情勢は変わっていないわけでございますが、開港後1年半が経過いたしまして、後ほど説明いたしますが、経営はほぼ順調にきておるところでございます。

開港時からいろいろな状況がだんだんわかってまいりまして、必ずしも設備的に十分でないところにつきまして現在必要な施設整備を行っておりまして、そういったことをやりながら国際拠点空港としての役割が果たせるように努力していくわけでございますが、これからの問題といたしまして、24時間フルに運用できるという国際拠点空港としての必要

な条件を実現させていくということがまず先決ではないかと考えておるところでございます。

私どもの概要について3ページ以降御説明申し上げますと、この会社自体は御承知かと思いますが、中部国際空港の設置及び管理に関する法律に基づいて指定を受けた会社でございますが、会社自体は当時の商法に基づきましてできた完全な民間会社でございますが、発想そのものもそういった考え方でやってきたわけでございます。大変失礼でございますが、成田の方から営業基盤の強化策としていろいろ御説明がございましたが、私どもは最初からこういった考え方を入れてやってきたところでございます。これは民間会社としては当然のことだろうと考えておりまして、それを愚直にやってきたということでございます。

その結果、4ページの右にございますように、平成17年度の決算といたしまして、営業利益90億、経常利益が23億ということで、初年度黒字を達成しております。ただ、これにつきましては、私どものちょうど初年度に「愛知万博」がございまして、かなり需要がございましたし、開港に向けてのいろいろな宣伝効果その他が効きまして、その需要が少し積まれておるということでございますので、今年度以降が一つ勝負になってくるのかなという感じしております。

その次のページでございますが、先ほど申し上げました民間の考え方として、「利便性・経済性に優れた、競争力のある国際ハブ空港づくり」というコンセプトを挙げまして、ここに書いてございますような経済性の向上、さらに利便性の向上策として、先ほど申し上げました民間会社としてやるべきことをやってきたということでございます。

6ページにございます利便性の向上の例ということでございますが、国内線と国際線が一体となったターミナルビルづくり。これは最初の計画づくりからこういった考え方をいれまして、国内、国際の乗り継ぎ時間を大幅に短縮するということ。これは同じビルで国際線、国内線を取り扱うことによって、右下にございますような国内線の便数が多いというネットワークの効果をできるだけ生かしたいということでやってきておるところでございます。

7ページ、8ページにつきましては、今申し上げましたように開港後1年半でございますが、一応ここにございますように航空旅客数等の目標は達成しておるところでございます。

9ページに参りますと、現在のところこの棒グラフが国際線の状況でございますが、昨

年の万博の効果を吸収するような形で、ほぼ同じような割合できておりますが、国内線については、一番上が昨年状況でございますので、ちょっとやはり万博の効果がはげて、9月に閉会をいたしておりますので、10月から何とかこの線を上回るように今各種の努力をしているところでございます。

10 ページは貨物便の状況でございますが、赤で書いてあるように逐次増強してきておりまして、18都市48便/週でございます。それから、国内で佐賀便が1便入っております。これによって夜間の国内便と国際便の乗り継ぎのサービス向上を図っておるところでございます。

11 ページがその結果ございまして、こういった形で貨物国際便というのは順調に伸びてきておるところでございます。後ほど申し上げますが、これからさらに各種の施策を打って。この地域のポテンシャルは恐らくこの赤の棒の倍ぐらいの需要があるのではないかとということで、それに向けて努力してまいりたいと思っておるところでございます。

12 ページは、先ほど申し上げました中での航空系以外の収入の対応策として、いろいろターミナルビル等の活用策を図っておるところでございます。左側でございますように、万博の開催期間につきましては異常なばかりの人が押しかけたわけでございますが、現在少し落ち着いてきておりまして、こういった中でまた活用策を図っていききたいということでございます。

13 ページでございますが、開港後にいろいろ手入れをしなければいけないところがいろいろ出てまいりまして、一つはターミナルビルのチェックカウンターとか、バスラウンジとかそういったものを拡充するというところで、特に朝の時間帯にかなり離発着が集中しておりますし、また全体的な傾向であろうかと思いますが、航空機の小型化ということで便数がかかなりふえておりますので、こういったものの対応策ということで今やっておるところでございます。それから、右の方でございます貨物施設についても、夜の便の集中その他によりましてかなり狭隘になってきておりますので、そういったものの増設を図っておるところでございます。

それから 13 ページの下にございますが、夜の貨物便というのは非常に望まれているところでございますけれども、滑走路のメンテナンス時間というものがかんたん短くなってまいりまして、今までは、「いつでもおいでください」というやり方をとっておりましたが、来年からはきちんと時間を決めまして、その時間をメンテナンス時間の最低時間ということで確保していくということを宣言いたしております。もちろんその時間をできるだけ短

くするために各種の効率が上がる措置はとっておりますが、そういうことでその宣言をせざるを得ないということになったわけでございます。

それから 14 ページでございますが、これが先ほど申し上げました今期の実績と目標でございます。2005 年度については先ほど説明したとおりでございますが、2006 年度、2009 年度の達成目標としてここに掲げておりますが、2006 年度については下の純利益が 1 億円以上としておりますが、先日、13 億円、利益剰余金としてはマイナス 11 億円という目標に修正をさせていただいております。

それから、2009 年度の達成目標としてこういったことを挙げておるわけでありましてけれども、私どもは 2009 年度には、先ほどからいろいろ御説明がございましたように、成田、羽田のいろんな投資が完成してくるとともに新機種がいろいろ導入されるわけございまして、大幅に航空市場が変化するであろうということがもちろんプラスにもマイナスにも働くんだらうと思っておりますけれども、この中で黒字体質を定着化させるために、一層の社内の効率化と地元を中心とする需要の確実化、拡大策というものをとっていきたいと考えているわけでございます。

16 ページでございますが、私どものミッションとしては、中部圏が国際競争力を持って発展していくために、また日本各地と世界を結ぶために、将来にわたった国際拠点空港としての役割を果たすこと、この 2 つの目標をミッションとして考えていきたいということで、2 本目の滑走路の整備により 24 時間フルに運用ができるということを目指して掲げております。これによって、下の小さい字で書いてございますように、滑走路の補修であるとかピーク時間帯の問題、さらに将来にわたった需要拡大への対応を図っていきたいということでございます。

17 ページでございますが、その間におきましてもエプロン・スポット、既に一部は手をつけておるところでございますが、こういったものにつきまして継続的な取り組みが必要だと思っておりますので、引き続き国の必要な御支援をいただきたいということでございます。

それから保安対策、環境対策につきましては、特に大きな課題というわけではございませんが、保安対策につきましては、ここ 2～3 年国際的にいろいろな規制その他が厳しくなってきております。そのこと自体は我々としても関係者の一員として十分受けとめなければいけないと思っておりますが、一方では我が国のいろいろなサービスのレベルについていろいろ御指摘を受ける面もございますので、特に C I Q 等の官公署と

の調整その他につきましては、国土交通省の方でも御協力をよろしくお願ひしたいと思っております。

最後に、完全民営化に当たって期待することということで 21 ページに掲げておりますが、国につきましては、まだ国際拠点空港として今整備の途上にあるということもございしますので、適正な競争に必要な環境の整備を図っていただきたいということでございます。私どもの地域に対しては、後日ヒアリングがあらうかと思いますが、積極的な活用策、特にアクセスの整備については私どもだけではとてもできないことでございますので、それと国際拠点空港として利用していただくための各種の環境づくり、国際交流への積極的な取り組みを図っていただきたいと思っております。そういう中で我々としては、できるだけ効率的な経営を行ってこれらにこたえていくというのが我々の課題ではないかと思っております。

最後に、先日もちょっと申し上げましたが、当空港と県営名古屋空港との役割分担について、今地元を中心にいろいろ調整していくということで、これについても引き続きやっていきますが、国においても必要な状況を見守っていただきまして、必要に応じて対処をお願ひしたいということでございます。

以上でございます。

●座長

ありがとうございました。

それでは、質問をお願ひしたいと思います。

ちょっと確認ですけれども、先ほどの 14 ページの表の 2006 年度達成目標は、当期純利益は 13 億円ということによろしいんですか。

●中部国際空港株式会社

そうです。ただ、見通しですけどもね。先日の中間決算のときに、一応見通しとしてそういうものを発表させていただいております。

●座長

ありがとうございました。ほかに何かいかがですか。

●委員

現在、国際線 380 便／週ですが、これはアジア、アメリカ、欧州などの地域別の比率はどのようでしょうか。

●中部国際空港株式会社

人数の方でございますか。

●委員

人数ではなくて便数。

●中部国際空港株式会社

便数は8ページにございますが、アジアが253、ヨーロッパ、北米は見ておわかりのとおりまだまだという感じでございますので、ここは重点的にセールスを行っておるところでございます。

●委員

ありがとうございました。

●委員

同じく14ページなんですけど、私の理解不足なのかもわかりませんが、国際線450便／週あるんですけど、この中に貨物も入っているわけですね。貨物の割合がどれぐらいになるのか。2006年でも結構なんですけど。

●中部国際空港株式会社

2006年は実績として48と申し上げましたが、大体50前後ということでございます。450に対するものとしては、85便ぐらいを想定しております。

●委員

その50便で30万トン／年ですか。50便掛ける55週で年30万トンということになるわけですね。というふうに理解してよろしいのでしょうか。

●中部国際空港株式会社

はい。

●座長

そのほかにいかがでしょうか。

最後に1点だけよろしいですか。2本目の滑走路について17ページで言及されていましたが、会社としてはそれもあり得べしということなんですけど、2本目の滑走路も将来的に整備する状況があるというふうにお考えなんですけど、それとももうちょっと強い意思をお持ちなんですけど。

●中部国際空港株式会社

これは先ほど申し上げましたように、運営してまいりましてぜひ必要だというふうにご考えております。時期とか何かはまたいろいろ御相談をさせていただかなければいけないか

と思いますけれども、先ほど申し上げましたように航空の構造が大分変わってきておりまして、便数が相当ふえてきているということが一つございます。それから、夜の貨物を中心とする需要に対する期待というのは非常に多うございます。それと中長期的には需要にどうこたえていくか、この3つを考えますとぜひ必要だろうと思っておるところでございます。

●座長

ありがとうございました。ほかによろしいでしょうか。

よろしければ、時間の関係もございますのでこれにて空港会社3社についてのヒアリングを終了したいと思います。3社におかれましては御協力いただきましてどうもありがとうございました。

航空会社ヒアリング

(1) 株式会社日本航空

●座長

それでは、続きまして航空会社からのヒアリングに移らせていただきます。先ほど言いましたように各社10分ということでお願いして、それから質疑応答5分で、合計15分のタイムスケジュールでお願いしたいと思います。

まず、最初に日本航空さんから御説明を願いたいと思います。よろしくお願ひいたします。

●株式会社日本航空

日本航空の縄野でございます。

資料の、今後の国際拠点空港のあり方に関する懇談会御説明資料に即して御説明申し上げたいと思います。

資料の1ページでございますが、国際拠点空港を活用した今後の日本航空グループとしての経営戦略、事業展開方針についてでございます。

まず、国際旅客でございますけれども、日本発のビジネス需要、及び外国人観光需要等を中心に堅調な伸びを見込んでおります。アジア路線の強化などを進めてまいりたいと考えております。そこに書いてございますように、国際旅客輸送の中での東南アジア・中国線の座席数の構成比は、2020年度では46%に達するものと想定しております。

国内旅客でございますが、人口減、少子高齢化等はあるものの、需要は緩やかに伸びていくものと想定しております。ダウンサイジングによる多頻度運航による顧客利便性の向上を図っていく必要があると考えております。

貨物につきましては、国際貨物の日本発の堅調な伸び、アジア地区、特に中国市場の高い成長を見込むとともに、国内貨物の深夜便市場について高い成長を見込んでおります。これらの見通しに対応しまして、国内貨物深夜便市場への参入、ロジスティクス事業への取り組み強化等を進めていきたいと考えております。

2ページでございますが、各空港を活用した経営戦略について御説明を申し上げたいと思います。まず成田でございますけれども、国際線の重要拠点空港として、高需要路線の強化と機材のダウンサイジングによるネットワークの維持・拡充、利便性の強化、成長マーケットへの貨物便の積極的展開を進めてまいりたいと考えております。

羽田空港につきましては、アクセス利便性が高い空港ではありますけれども、国内線の基幹空港としてかけがえのない空港でありまして、国内線ネットワークの拡充、多頻度小型化に基軸を置くべきであると考えております。国際線については3万回程度、ペリメーター適用の中で最大限の展開をしていくことを当社としても計画しております。貨物便はアジア地域の **Express** 貨物や地方発着貨物の取り組みを計画しているところでございます。

関西空港につきましては、中国・アジア路線の増強を中心にネットワークを構築していきたいと思っております。国内線につきましては、国際線との接続、乗り継ぎ利便性を拡充してまいりたいと考えております。貨物便につきましては、深夜時間帯の運航便を検討してまいります。

中部空港につきましては、業務需要ニーズを中心に中国路線等の増強を進め、国内線につきましては、国際線との接続、乗り継ぎ利便性の拡充を図ってまいります。関空と同じでございますが、貨物便については、深夜時間帯の運航をさらに検討していくこととしております。

3ページでございますけれども、国際拠点空港に期待することでございます。私どもとしては、アジア諸国との空港間競争に勝ちまして、国際航空輸送のさらなる成長、そして我が国の発展に貢献することであると思っております。

利用者との関係では、出入国の待ち時間の短縮などのサービスの改善、アクセス交通の短縮、多頻度化。先ほど成田の 36 分という計画が出ましたけれども、この短縮、多頻度化などが私どもの強い要望でございます。

航空会社との関係では、旅客・貨物双方のターミナル施設の機能の拡充、地上走行の短縮、駐機スポットの確保、各種使用料の低減、さらに貢献度に応じたインセンティブ付与などを期待しているところでございます。

地域社会との関係では、成田の用地問題の早期解決、関空、中部では地元の御支援、御協力を通じた需要の一層の拡大を期待申し上げているところでございます。

懸念する事柄というテーマでございますが、ただいま申し上げたことが実現しないことが懸念する事柄でございますけれども、先ほどお話が出ましたけれども、特にテロ対策強化による保安検査費用がさらに増加するのではないかと考えておりますので、国家として取り組む課題として、実施主体や費用負担について御検討をお願いできないかということでございます。

次に4ページでございますけれども、国際拠点空港が完全民営化された場合の期待と懸念についてでございます。民営化の目的は申し上げるまでもございませぬけれども、経営の効率化と利用者サービスの向上ということと認識しております。これらによりまして各種の使用料の値下げ、競争力の確保、空港システムの発展が図られることを期待しております。

完全民営化がされた場合の具体的な期待につきましては、4ページの中央の欄にお示ししているとおりでございます。

完全民営化された場合に懸念する事項でございますが、特に株主からの収益向上の要請というものが、使用料の引き下げとか、必要な投資の実施に対してブレーキがかけられるとか、株主さんに失礼ですが、株主による経営の影響力が、空港の公共性と相反することになるのではないかという懸念でございます。

最後に5ページでございますけれども、完全民営化に際しての航空会社としての要望でございます。適切な情報の開示、適正な料金制度水準が確保されるための仕組みづくり、サービス水準や投資計画等に、利用者、航空会社の意見が反映される仕組みづくりの3点を実現することが不可欠でございまして、そのためには「必要最小限度の国の関与と、法律による規制」が必要ではないかと考えております。

最後に、株式に関する留意点についてでございますけれども、国際拠点空港は本邦航空会社の基地として、その機能を十分に発揮できることが最も重要ではないかと思っております。株式の譲渡制限、外資規制、国による保有などについて議論が必要でございます。空港の公共性を認識しない株主を排除することによって、経営の安定化や空港事業への利

益還元を損なわれないようにすることが肝要ではないかと考えております。

駆け足で説明申し上げましたが、以上でございます。

●座長

ありがとうございました。それでは、御質問を受けたいと思います。

●委員

今アジア路線が高収益だとおっしゃってしまして、なおかつ、アジアの他の空港との競争に勝っていかなければならないというお話がありましたけれども、国土交通省の方も現在、「東アジアの準国内化」のような言い方をしておりまして、日帰り出張を可能にするシームレスな交通をめざしているわけですけれども、国際と国内のフロンティアというか境界線を区別しない傾向があります。国内と言っても遠い国内もあれば近い国際もある、といった感じで東アジアをとらえているようですが、こういった状況の中で国内と国際を空港によって役割分担するという点に関して、空港の一番の利用者である航空会社はどのようにお考えですか。

●株式会社日本航空

私ども経緯を御説明するまでもありませんけれども、基本的にはアクセスとして近いところに容量がたくさんある空港があればいいと思います。ただ、環境問題、空の容量の問題等がございまして、東京で言えば羽田空港がもともと国内、国際の双方の機能を持っていたわけですが、そこが容量が持たなくなると、千葉県、成田空港に対しては失礼ですが、羽田以外でいろんな要素で立地ができるのは成田だということで、成田空港を国際空港拠点の空港にしたわけですね。

そういう中で、羽田空港が先ほど言いました制約の中ですべてのことを受け持つことができるのであれば別ですが、それはまたできません。そうしますと、先ほどペリメータールールというお話をこの中でもしたかと思いますが、アクセスと飛行時間の距離を考えると、国際線で近いところ、国内線と同じような近いところを、全部かどうかわかりませんが、可能な限り羽田空港に入れるということはありませんけれども、羽田空港は一方で国内線の充実化、多頻度運航ということも多くの国内の地域から要請されているところでございます。国内線が減っていくということではなくて、やはりふえていく。そういう中で国際線の機能というのは成田空港を中心に受け持ってもらわざるを得ないと私どもとしては考えております。成田空港には失礼ですが、「羽田空港に国際線を全部持ってきて、じゃあはみ出した国内線は成田から行っていただくんですか」という嫌味を言ったことがありま

すが、そういうことは現実的ではないと思います。

●委員

1つだけ伺いますが、ダウンサイジングのことを盛んに言っておられます。これは航空会社の経営というか戦術としては当然あると思うんですけれども、一方、そういうことをやることによって空港あるいは管制への影響があると思うんです。例えば空港として発着回数をふやさなければいけないとか、管制能力を高めるとか。そういう空港、あるいは管制を含めてそういうところへの影響。これは航空会社のお立場から、今後のダウンサイジングの動向とともに、どんな認識というか、どんな姿勢で臨んでいかれようとするのか、御意見がありましたら。

●株式会社日本航空

管制上の制約でどれだけの発着回数ができるかというのは、先ほど羽田についてのお話も出たかもしれませんが、滑走路をどんどん広げて容量がふえたときに、何回発着できるかというのは、安全上の判断だと思います。もちろん運航する航空会社からも意見は言わせていただきますけれども。ダウンサイジングによる多頻度運航という私どもの意味は、全部ではありませんけれども、新幹線は5分置きですけれども、飛行機は30分置きとか1時間置きでございまして、お客様のニーズから言うともう少し小さな飛行機でも構わないので、フリークエンシーを上げてほしいというニーズが多く路線であると思います。

ただ、今までは羽田空港の容量に限界がございましたので、全部ではございませんが、やむを得ず本当は中型機で2回飛ばすべきところを、ジャンボで1回飛ばしているという路線がかなりあったわけでございます。そういうところが羽田の容量が上がれば、今度は本来のお客様のニーズに従って、航空会社の損得というよりはお客様のニーズに従ってフリークエンシーを上げた方がお客様の利便性が高まり、お客様もふえるのではないかと。そういう要望が国内にある。国際もちろん中国路線なんかはあるんですが、国内から強くあるのではないかとこのように思っております。

●座長

よろしいですか。どうもありがとうございました。

(2) 全日本空輸株式会社

●座長

時間の関係もございますので、次に進ませていただきます。

次は、全日本空輸株式会社から御説明をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

●全日本空輸株式会社

全日空で企画担当をしております岡田です。よろしく申し上げます。

お手元の資料に沿ってお話しさせていただきます。

2ページに私どもの国際線戦略概要ということで非常に簡単に書いたんですが、私どもは、「2009年、アジアNo.1の航空会社を目指す」ということで、安全はもとより品質、顧客満足、価値創造ということで取り組んでいるわけなんですが、実は国際線につきましては長い間赤字が続いておりまして、それがようやく黒字化し、それをさらに大きくしていくという流れに乗って努力を重ねているところであります。

まず、その国際線の旅客事業に目を向けて、1つは国際線はネットワーク戦略、これは世界の航空会社が常識として使う言葉なんですけど、このネットワーク戦略を充実しよう。特に成田国際空港におきましては、スターアライアンスと一緒に、我が社の運航便プラス提携パートナーとのコードシェアをうまく組み合わせることで、接続、利便性、あるいは目的地に日本を経由して行けるという戦略を展開しているわけです。

長期的に見ますと、飛行機の性能が向上いたしまして、日本上空を通過してしまう時代が来るかも知れないんですが、私どもの中期の経営計画の中では、そういった意味では成田をアライアンスパートナーと一緒に、しっかりとした国際と国際を結ぶハブ空港として充実していこうということでもあります。

一方、中国、アジア、これは成田ももちろん使っておりますが、既存の関空であるとか、中部であるとか、こういった空港をうまく利用することで国内線と国際線のネットワークであるとか、あるいは貨物も視野に入れた空港の効果的な展開を利用していこうという戦略を展開しております。

先ほど御質問があったのでヒントだと思うんですが、確かに国内線だ国際線だという時代ではなくなっているぞということで、私たちのビジネスプランは国際と国内と相変わらず分けた記述になっているんですが、特にアジアにおいては、国内線だ国際線だという概念をはずしながら、ビジネスプランをつくっていくという取り組みになっております。

そういった意味におきましては、日本国内も含めてですけれども、アジアにおけるダウ

ンサイズ、先ほどちょっと話題になりましたが、航空会社にとっては、ダウンサイズすると座席の数が減るもので、座席当たりのコストが上がるということで、運賃を上げないと商売にならないという懸念がございまして、そういった意味では需給を適合させていく。つまりアップサイジングとダウンサイジングのポートフォリオをうまく組み立てることで収益を最大化するという戦略をとっておりまして、たまたま 747 の退役を早めるということで、結果的には提供座席量が減っておりますけれども、それイコール一方的なダウンサイジングじゃないということを、社内でも一生懸命確認しているところであります。

それから、貨物のビジネスプランの方なんですけど、私どもは 767 中型機の貨物専用機を今増強しております、2009 年までのスパンでは、貨物のビジネスを大きくしていこうということで積極的に展開しております。特にアジアではいろんなところで調べて見ましても、向こう中期の需要については大いなるビジネスチャンスだという判断でございまして、そういった意味ではここに書いてありますフレーター機の増強であるとか、中国、アジア、さらに日本から北米。日本発北米の 767 のフレーター機もようやく就航しております、週 3 便飛び始めたわけですが、こういったことで貨物事業を育てていきたいと考えております。

それから、私どもは貨物機の数はい少ないんですけども、最近の中型機、大型機は床下の貨物スペースが膨大にございまして、これが結構路線収益に貢献しております。そういった意味で私どもの今の事業規模ですと、床下のベリースペースとっておりますが、これの売り上げがそれこそ 8 割とか 9 割ございまして、ここをいかに大事にビジネスにつなげていくかということをやっているところであります。

こういったことを考える中で、安全を一番重視し、また厳しいお客様のニーズに応えるためにサービス・品質等々を追求している。一方、コストを下げながら安全と品質を向上することができるんだという哲学ですね。これは製造業は当然のごとく持っている概念ですが、これを航空会社も取り入れてやっっていこうということでもあります。

次のページに、そもそも国際拠点空港に求めるものは何かということなんですけど、基本的には空港をご利用されるお 1 人お 1 人の旅客の方とか、あるいは荷主の方が一番重要であります。彼らが使ってくれるということが大前提ですので、ここに幾つも書いたことをきちっと満たさないと、幾ら紙にこの空港はこうであると定義しても、お客様が選んでくれないということが一番怖い。そういった意味でここに幾つも列挙したわけですが、国際化する羽田も含めて、首都圏の旺盛な需要に対応できる発着枠を確保したい。

今日たまたま羽田空港が会話の中に入らないわけですが、2009年までを展望いたしますと、羽田の再拡張が待っているわけですし、そこでは羽田空港がどういった国際空港としての役割を果たすのか、これが非常に重要なテーマだと思っております。特に成田は私もネットワークの中の国際・国際のハブ空港として十分値打ちがあるという視野の中で、羽田は首都圏、特にこの大東京から海外へ出て行くポイント・ツー・ポイントの違った商品価値の重要な国際拠点空港だと認識しておりますので、あえてここに「国際化する羽田」というふうなキーワードを入れております。

それから、2つ目は、活字のごとくであります。

それから、再三出ておりますが、世界の常識であります国際拠点空港としての24時間体制をぜひお願いしたいと思っております。

それから、空港だけで幾ら最適化が進んでも、地上交通との組み合わせがうまくいかないといけない。特に時間価値が旅客のお客様にとっても、さらには荷主にとっても非常に重要な価値を持ちますので、アクセス時間の大幅な短縮が必要だと見ています。これは航空会社のエゴというよりは、我が国の競争力という視点で重要なキーワードだと思っております。

それから、国際ハブ空港にふさわしい接続利便性ということなんですが、例えば私どもはスターアライアンスと一緒に仕事をしていますと、フランクフルト空港を使うかそれともウィーンを使うかというのがよくあります。実は旅なれたビジネスマンは、ウィーンの方が便利だということをよく知ってしまっていて、そういった意味ではヨーロッパの域内では国際拠点空港は激しい競争の中で生き残ろうとしている。アジアでもその競争が既に始まっているわけで、私どもとしては国際ハブ空港にふさわしいコネクティングタイム30分以内、こういったターゲットを持って一緒に工夫していきたいと思っております。

それから、C I Q体制、それから気象条件です。日本の国際空港は雪に弱いですね。これは雪国のお客様にとっては理解できないことらしくて、こういったことも重要だろう。

それから、小さいようで重要だと思っておりますのは、外国人旅客にとってもわかりやすい空港内の表示ということですし、こういったものはすぐにできそうでなかなか進んでいないところですが、こういったことも国際拠点空港に求めるものと位置づけております。

3ページ目の下の方に、こういうことを目指すということの上に乗って、アジアで互角に競争できる水準へ、ぜひ空港使用料等コンペティティブな料金設定にしていきたい。既に成田空港では着陸料等見直していただいているわけですが、こういった努力を継続的

に常に海外との競争力をベンチマークしながら進めていただければと思っております。

最後のページですが、完全民営化時に懸念することということですが、「民営」という言葉から感じるのは、常にマーケット、利用者の視点に立って物を考えることだと思いますと、空港と旅客のお客様と荷主の方とそれから航空会社、この3つのパーティーが常に意識としてはマーケットに視線を置いて考えなければいけない。そういった中で、ややもすると利益を生み出そうということに傾注するが余りに、ここに書きました本来空港が成り立つために必要なサービスレベルが低下するようでは、やがて世界の航空会社、あるいは世界のお客様から見捨てられてしまうという危機感を持っているわけです。これが懸念することです。

民営化時に必要な対応としては、ここに書いてあるとおりでございますが、ヴィジビリティを上げる、情報公開の義務づけ、あるいは料金適正化の仕組みづくり、第三者によるオーディットの仕組みづくり、それから最後のセーフティーネットにつきましては、これはちょっと誤解なきようということではありますが、健全な競争の中で生き残れない場合はしょうがないわけですけれども、若干公共的な社会インフラということを考えますと、無条件のセーフティーネットではないんですが、一定程度の仕組みは必要かなということを書いております。

それから、最後に「エアラインの意見を反映する」と書いてございますが、どうしてもお客様の声、マーケットの反応というのは、私ども分析もよくやるわけですし、航空会社があえて代弁しなければいけないシーンも結構多いので、法制度とはちょっとたてつけが異なるかもしれませんが、利用者（エアラインも含む）の意見を反映する仕組みがぜひ必要だろう。これが国際競争力を担保する上で極めて重要というふうな判断で書き記しました。

以上でございます。

●座長

ありがとうございました。

それでは、御質問がありましたらお願いしたいと思います。

●委員

最後のページの完全民営化時に懸念するところで、高どまりの話が書いてありまして、地域独占だから競争原理が欠如するのではないかという御懸念を持たれていると思うんですが、空港会社の方にいろいろお聞きすると、国際的な競争をしなければいけないのでそ

んなことはあり得ないんだとこういうふうによくおっしゃるんですが、確かに、ただし地域独占という意味では地域独占なので。その辺は例えば民営化したときに、マーケットの原理が国際的には働くけれども国内的にはなかなか働きづらいというのがあるんですが、それはどういうふうに今この高どまりということ。これは懸念であって別に具体的な話ではないと思うんですが、国際的な競争と地域独占との話と整合性というのは果たしてうまくとれるものなんでしょうか。

●全日本空輸株式会社

これは世界各国の空港が苦勞しているところだと思うんです。それぞれの事情、あるいは我が国の地理的不利な条件いろいろなことがあろうかと思うんですが、一番の懸念は、例えば相対的に高いなと認識されてしまいますと、あえて日本の空港を選ばない航空会社が増えてくるかもしれない。アジアにはもっと魅力的な空港がどんどん今育っています。そうすると航空路がそっちの方にシフトしていくと、私どもは日本でずっと突っ張ってられない。つまり上海とか、インチョンとかそっちにネットワークをシフトせざるを得ないかもしれないという危機感なんです。ですから、本邦企業としては当然本邦の国際拠点空港をベースに健全な経営をしていきたいわけですから、そういった意味で日本の国の中での独占に、言葉は悪いですが、あぐらをかかずに世界との競争力、あるいは魅力的な国際航空拠点を求めていくのかなと思っております。

●座長

そのほかいかがですか。

●委員

スターアライアンスでルフトハンザを初めいろいろ海外の航空会社とかなり密接なお仕事をなさっていると思いますので教えて頂きたいのですが、日本の国際拠点空港、例えば成田を利用するお客さんというのは、日本の航空会社だけではなくてむしろ外資の航空会社が多いわけですが、仄聞していらっしゃることでよろしいんですけれども、成田も関空も中部も含めてですけれども、国際拠点空港としてここが欠点だというような話がもしあるとしたら、2つ3つ上から順にうかがえますか。

●全日本空輸株式会社

これはついこの間成田を通過された私どものお客様が、たまたまシンガポールから帰ってきたとき、ピーク時間帯だと思うんですが、混んでいてなかなか通過できないとこういうふうにおっしゃった。私どもが自分たちで通過するときはどうかという、全くスムー

スで最近すごくサービスがいいんですよ。それでも一瞬ある時間帯のピークですごく待たされると、一気に「成田は使いにくい」というふうな評判になったりもする。そういった意味でお客様というのは平均値で物を見ないということなんですね。

例えば今回の空港容量も、3万回あれば足りるとか5万回あれば足りると。これは押しなべて平均した総数ですけれども、実際のビジネスは、ある時間帯をねらって各国の航空会社はその時間を取りに来ます。そういった意味では、特に国際になりますと日本の出発時間帯と目的地の到着時間帯、この逆も真なりなんですけど、ウインドウと僕らは言うんですけど、非常に狭いんですね。その瞬間に十分のキャパシティがないと競争に勝てないということでした。C I Qも含めてできるだけ平均値では設計しない、これがよく外から言われるコンプレインです。

●座長

そのほかいかがでしょうか。よろしゅうございますか。

どうもありがとうございました。

(3) 日本貨物航空株式会社

●座長

時間の関係もございますので、先へ進ませていただきます。

次は、日本貨物航空株式会社に御説明願いたいと思います。よろしく願いいたします。

●日本貨物航空株式会社

日本貨物航空の下野と申します。よろしくお願ひします。

お手元にごございます資料に基づいて御説明をさせていただきますが、ページ2の目次を見ていただきまして、今から説明させていただきます粗筋について御説明をいたします。

まず、現在の国際航空貨物の現状と動向がどうなっているのかということの資料。それに基づいた市場環境の認識に立った上での私どもの経営戦略。その経営戦略における国際拠点空港の戦略的活用の考え方。また、その活用を図るに当たって国際拠点空港に期待及び要望を申し上げたいこと、という流れで御説明させていただきたいと思います。

3ページ目から10ページ目の資料が航空貨物市場の現状と動向ですが、ここにつきましてはページごとではなくて、ポイントで御説明をさせていただきたいと思います。

1つ目のポイントは、アジアの発着需要が非常に旺盛であるという点でありまして、国

際航空貨物は今後 20 年間、年率 6.1%の高成長で推移する。20 年後には現在の 3 倍の市場規模に成長すると予測されております。中でもアジアの発着需要の伸びが著しく、アジア総需要は、2025 年には全世界の 62%を占めるであろうと言われております。

アジアの中でも中国の伸びが顕著であるのは皆さん御存じのとおりですが、6 ページを参照していただきたいと思っております。グラフに数字が入っていないので恐縮でございますけれども、1995 年から 2005 年までの 10 年間のアジア発米国向け航空貨物重量の推移とそれを構成する国の状況でございます。

オレンジ色が中国で、95 年の中国のシェアは 20%でございましたが、10 年後の 2005 年には 47%にまで拡大しております。一方、一番下の薄いブルーが日本でございますが、95 年は 27%でしたけれども、2005 年には 20%にシェアを落としているという状況になっております。すなわちアジアにおける航空貨物需要の重心が、日本からさらに西の地方に移動している。日本発着というよりも、むしろアジア発着に軸足を置いて経営戦略を考えていく必要があるのではないかと我々は考えておるということでもあります。

2 つ目のポイントは 9 ページ、10 ページにあるとおりでございますけれども、アジア諸国の空港におけるコスト競争力というものが挙げられます。9 ページにございますとおり、アジア主要空港の着陸料は日本の拠点空港の 40 ないし 50%に過ぎない。

10 ページには、アベイラブルトンキロ当たりの空港関連費用について書いておりますが、私どもの 2004 年の費用と比較して、アジア系の各航空会社のコストは 25%から 46%の低さにあるということでもあります。

したがって、以上のようにアジア発着の旺盛な需要、コスト競争力といった 2 点を踏まえまして、当社では 2006 年から 2015 年度までの 10 年間の中長期経営計画、これを「フェニックス・プロジェクト」と呼んでおりますが、これを策定いたしまして、今年度その緒についたところでございます。これについては 11 ページを参照していただきます。

11 ページに当社のフェニックス・プロジェクトの概要を書かせていただきました。10 年間で 3 フェーズの 3 段階に分けておまして、フェーズ 1 では 2008 年まで。ここで収支構造を変革して、自立を達成していく。御承知かと思っておりますけれども、昨年 8 月に株主の変更に伴いまして全日空さんとの関係が変わりましたので、私どもで整備、運航等の自立を達成していくということをこのタスクにしております。

フェーズ 2 は 2009 年から 11 年度まででして、成田の B 滑走路の延伸及び羽田の第 4 滑走路供用による国際化、それらの 2 大機会を、-400 という飛行機の後継機となります-

8 フレーターを導入することによって効果的にこの機会をつかんでいきたい。その後 2012 年以降の 4 年間につきましては、順次－8 フレーターというものを導入してまいりますので、これによって規模の経済を実現していきたいと考えております。

その表にございますのが、それぞれのフェーズにおける機材の推移でございますが、ちょっと指摘させていただきたいと思っております。2005 年度は 12 機の自社機がありまして、そのうちの 8 割を占める 10 機が「－200」と呼ばれる在来機、これが残念ながら現在の燃料の高騰の中で非常に不採算な機材となっております。これによりまして、平均機齢も 16.1 歳ということで非常に老齢化しておりました。フェーズ 1 の 2008 年度におきましては、これを全て 400 フレーターに置きかえまして、平均機齢も 1.7 歳ということで大幅な若返りを図っていくということで考えております。

その後、2009 年度から－8 というフレーターを順次導入いたしまして、2015 年度には 400 シリーズを 10 機、－8 の 14 機の 24 機体制で展開していくことを考えております。

次の 12 ページに、200、400 及び－8 と呼ばれる機材の性能比較を書かせていただきました。－8 は貨物の搭載能力が大幅に向上するだけでなく、離陸時の騒音レベルが Q C 2 ということで非常に静かな航空機となります。一方、燃料効率におきましても、－200 に比較して 36% 効率が改善されるということで、一言で言いますと環境に最もやさしい飛行機というふうに言えるのではないかと思います。

したがいまして、次の 13 ページにございますように、私どもとしては－8 フレーターというのが今後の次期大型貨物機の主力になると確信しております。今日の段階で－8 は既に 89 機、確定とオプションを含めまして発注がされております。400 フレーターが最終的には 161 機製造されるというふうに言われておりますので、もう既にこの半数以上が発注を得ている状況になっております。

－8 は、後方乱気流と言われます後続機との間隔におきましても、現在の 400 と同等ということで、混雑空港での運用にも支障を与えないということでもあります。

14 ページには、－8 飛行機の静粛性についてグラフがございます。一目瞭然として、非常に静粛な飛行機であることがおわかりいただけるかと思います。

15 ページでございますけれども、ここは N O x、窒素酸化物の排出状況ですけれども、これについても非常に排出量が少ない。

同じく 16 ページについても、二酸化炭素の排出量も非常に少ないということでもあります。

このような環境性能と経済性にすぐれた－8を戦略的に活用いたしまして、国際拠点空港での展開を図りたいと考えておりますけれども、その戦略的な活用について 17 ページに概要を取りまとめさせていただきました。

まず、2009年に成田のB滑走路が2500mに延伸されます。同時に羽田のD滑走路の供用が2500mでなされます。したがって、2500mの滑走路でも運航可能な環境性能と経済性にすぐれた747－8プレーターを使って、この両空港を相互に補完する首都圏国際空港クラスターとして一体的及び効率的に運用し、24時間運用を実現するというふうに考えております。

また、関西空港及び中部空港につきましても、その24時間運用の利点を生かしまして、アジア・欧米を結びトランジット・ハブとして積極的に活用していきたいと思っております。

これらの展開によりまして、機材稼働の向上を図り、単位当たりのコストを低減させて、アジア諸国企業と対等に伍していけるコスト競争力を身につける。それによってアジア市場での事業運営を図っていこうというふうに考えております。

そういった形で国際拠点空港を利用させていただく上でも、期待・要望を18ページにまとめさせていただきました。先ほど申しましたように首都圏国際空港クラスター化として実現するためのシームレスな24時間運用体制の確立ということで、でき得れば成田、羽田の両空港を同一税関空港とすることによって、両空港間の貨物移動に関する運送の手続を省略もしくは簡略化していただきたい。現時点ではNACC Sでの保税転送の申請が必要になっておるといふことであります。

そのほか、両空港間の全体的なアクセスなり、羽田空港等でのトラックの混雑等を緩和するような整備が必要です。航空貨物の輸送時間に占めるエアの時間帯はわずか15%程度でございます。85%は地上での貨物の処理、ハンドリングでかかっている時間でありまして、したがって、地上での時間をいかに短縮化するかということがエアカーゴにとってのネックになります。そういう観点からでもこういった部分の体制をお願いしたい。

2点目は、成田空港内を中部と同様な総合保税地域とする。これによりまして航空会社AからBへの上屋間の移動を簡易にさせるということでありまして。

3点目は、先ほど■も出ていましたけれども、空港関連料金の低減をお願いしたい。

4点目につきましては、空港の貨物上屋施設の統合・整備ということをお願いしたいということでありまして。私どもの今の貨物の施設は、成田においても4カ所に分散している

ために、荷物を機体を持って行くまでの横持ちの時間、コスト等がかかっております。こういった部分の改善を図りたい。

さらに、主力となる－8Fというプレーターなんですが、ICAOの空港設計基準というのがございまして、日本の主な空港はコードEというふうに基準されております。これは設計基準でございますけれども、19ページにその内容が書かれてございます。－8Fというのは、翼の幅が長いために、3.5mコードEよりも長いために、コードFとしてのカテゴリーを受けておりますが、これが支障なく運航できる空港の整備・運営をお願いしたい。

簡単でございますが、以上でございます。

●座長

ありがとうございました。

それでは、御質問がありましたら発言願いますが、いかがでしょうか。

●委員

11ページで中長期経営計画ということでお話をいただいたんですが、ちょっと御質問になりますけれども、機材としては現在と比べて倍のフリートにする。一方で売上高については3倍ぐらいの大きさということを目指されているわけですが、機材の中身を重量ベースで見ると、8Fにしたと言ってもそんなキャパシティー的にふえるものではないということですので、そうしますと、より高付加価値な貨物を高価格というんでしょうか、高輸送費用というんでしょうか、それなりの売り上げが上がるような形でどんどん運ばれていくような姿を将来想定されているように思われるんです。一方で貨物の輸送量もどんどんふえていったときに、そのすそ野が広がっていくような、もっと安く運ばれていくような姿も一方では想定される気もするんです。そこら辺をどういうふうに将来についてお考えで、こういう目標になっているのかをもう少し補足いただけますでしょうか。

●日本貨物航空株式会社

希望としましては、高付加価値というのは確かに希望でございますけれども、実はそうではなくて、この表に書かさせていただいておりますのは自社保有機の機数であります。実際には他社のスペースだとか、機材を他社に売却してそのスペースをリースバックするかして、そのスペースをさらに活用していくという形で売上高を伸ばしていく。現実に既に行っておりますのが、今1機をアメリカのサザンエアという会社に売りまして、その同航空会社が香港からアメリカに飛行機を飛ばしておる。そこは私どもがすべてチャーターバックしているということで、私どもの保有機材数の中には入っておりませんが、

私どもがアクセスのあるキャパシティー及び収入を上げる手段として確保しているという
ようなことを考えております。もう既に実施しているということでもあります。それに従っ
て売上高が機材の伸び以上に伸びていくという想定であります。

●座長

よろしいですか。そのほかにいかがでしょうか。

もしよろしければ、時間の方がぎりぎりでございますので、これにて終了とさせていた
だきます。

航空会社3社につきましては、時間的な制約もある中でヒアリングに御協力いただきま
して、どうもありがとうございました。

今後のスケジュール等について

●座長

それでは、次の議題ですけれども、今後のスケジュールです。これを事務局から御説明
を願いたいと思います。よろしくお願ひいたします。

●成田国際空港課長

それでは、資料8と資料9と資料10につきまして一括で簡単に御説明させていただきます。

資料8、今後のスケジュールでございますが、次回第3回は12月8日の金曜日、関係
自治体及び証券会社からのヒアリングを予定しております。

資料9でございますが、その関係自治体及び証券会社のヒアリングの内容でございます。
資料9の1つ目の丸で、千葉県、大阪府、愛知県、成田市にお願いしたいと思っております
が、質問事項、ヒアリング事項としましては、拠点空港のあり方に関する自治体として
の考え方。これは地域振興、空港周辺対策の観点からと思いますが、期待や懸念、課題な
どを含んでございます。それから、空港を活用した自治体としての地域振興策、あるいは
空港の完全民営化に対する自治体としての考え方、懸念なども含んでございます。こうい
った懸念、課題につきまして、解決策としてどのように自治体として考えがあるかという
ものでございます。最後に、国際拠点空港に対する地方公共団体としての支援のあり方
についての考え方、その他要望などをお願いしたいということでもあります。

証券会社につきましては、野村證券、日興シティグループ証券、UBS証券を考えてご

ございますが、国際拠点空港運営会社の市場での評価。株式売却・上場に当たっての投資家が安心して投資するための条件や課題についての考え方。さらに、これらの証券会社がこれまでに携わってきた政府系事業の株式売却・上場についての経験・識見、あるいはそこでの経験から得た反省点などについてのコメント。さらに株式売却・上場に当たっての企業価値向上策、あるいは敵対的買収防衛策などについての考え方。最後に、海外の空港運営会社の民営化、あるいは株式上場に携わったものがある場合に、その携わったものの経験を含めた事例、こういったものをお願いしたいと思っております。

さらに最後に、関係団体への意見照会をいたしたいと思っております、それが資料 10 でございます。これはヒアリングの時間などは限られておりますが、国際拠点空港に関する関係者は多々ございます。したがって、資料 10 にございますように、こういった今日及び次回ヒアリングに加えまして、そういった関係者の方々に、国際拠点空港のあり方あるいは民営化についての考え方をお伺いしておこうということで、関係の機関、団体につきまして、書面でいわゆるアンケートのような形式で意見照会を行っておきたいと思っております。

1 番に対象機関・団体がございます。関係省庁としてC I Qの官庁及び警備当局、それからユーザーの一環として旅行会社・フォワーダーなどの関係団体・企業、次のページで、地元の自治体で次回ヒアリングを行う自治体以外の関係の自治体、さらに地元の経済団体などの周辺の関係団体、こういったところにアンケートをお送りしまして、意見をお寄せいただくことを考えておまして、既に座長とも少しお話を始めまして、時間の省略の観点から既に連絡を始めさせていただいておりますが、おおむね 12 月の前半にかけてお答えをいただく予定にしておまして、1 月開催予定の第 4 回の懇談会にそれらの結果を事務局の方から御報告させていただきたいと考えております。

簡単ですが、以上でございます。

●座長

スケジュールについて御説明いただきましたが、何か御質問。

よろしいですか。

そうすると次回は 12 月 8 日、午後 14 時からということで、関係自治体及び証券会社のヒアリングということになりますので、出席方をよろしくお願ひしたいと思ひます。

それでは、ほかに何か。よろしいですか。

それでは、次回の予定をもう一度確認したいと思ひますが、11 階ですか。

●成田国際空港課長

場所は、国土交通省のこのビルの 11 階の特別会議室でございます。先ほど座長からお話がありましたように 12 月 8 日の金曜日の午後 2 時でございます。よろしく願いいたします。

●座長

ありがとうございました。

それでは、特に御発言ないようでしたら、若干時間を過ぎて大変恐縮でございますが、これもちまして懇談会を終了させていただくこととなります。

本日は、皆様の御協力を得まして大変有意義なヒアリングができました。どうもありがとうございました。

閉 会