

地方航空路線活性化プログラムに係る 取組の効果検証に関する報告

平成28年度取組及び総括報告

平成29年3月13日

富士山静岡空港利用促進協議会(事務局:静岡県)

静岡～鹿児島路線(FDAフジドリームエアラインズ)

ふじのくにと薩摩をつなぐドリーム

I 静岡＝鹿児島路線に係る取組実績概要

1. 平成28年度の目標及び課題

【目標】 搭乗者数 36,000人 搭乗率65% (76人機材での年間提供座席数55,480人)

28年度夏ダイヤからの年間デイリー運航を踏まえ、産業交流、観光交流などによる新たな需要拡大とデイリー運航の定着化を目指す。

【課題】

- ・27年度までは夏ダイヤ期間の曜日運航等、利便性の低さから、静岡-鹿児島県両県における旅客流動総数約9.1万人のうち、当該路線の利用は約3割に留まっていた。
- ・28年夏ダイヤから通年デイリー運航になったことで、路線の定着化を図るためにも、安定的な利用者の拡大が課題となる。
これまでオフ・ピークの差が大きく、特に4-7月の閑散期における利用者が少ないなどの課題があるため、閑散期対策など、通年の安定需要の確保が必要となる。
- ・鹿児島における噴火等自然災害等による特殊状況下においても、安定した利用者の拡大を図るためには、ビジネス需要の拡大が必須であり、増便による利便性向上を機会として、産業交流促進を最重要課題として取組を実施する。

【実施方針】

- 産業交流：新たな産業交流、企業サポーターズクラブ助成制度の再構築
- 観光交流：路線利用に繋がる商品造成の拡大、両県の特性を活かした観光交流イベント開催
- 幅広い年齢層へのアプローチ：スポーツ、文化団体にターゲットを絞った交流促進、閑散期における運賃助成

2. 平成28年度の実績概要及び目標の達成状況

【実績】 平成28年4-10月 搭乗者数 22,397人(搭乗率 63.2%) 前年同期比 12,584人増
夏ダイヤが3便/週→1便/日へ増便したことで、利便性が向上し、ビジネス、観光利用が増加した。

(1) ビジネス需要創出

- ・ビジネスサポートキャンペーンをH26-27年度に引き続き実施。キャンペーン利用は94社720人となり、大幅に増加。
(26年度:9社61人、27年度:15社135人)

(2) 観光交流の拡大

- ・熊本地震により、年度当初の取組に遅れがでたが、交流イベント等の実施により、認知度の向上、ホームページアクセス増につなげることができ、利用者が拡大。

【FDA路線認知度】 平成27年10月イベント 43.4% ⇒ 平成28年8月イベント 70.7%

- ・団体旅行商品、個人向けホテルパック等の販売も好調となった。(静岡発1430人、鹿児島発247人)

(3) 幅広い年齢層へのアプローチ

- ・年度当初の閑散期にシニア向けツアー等計画していたが、熊本地震の影響により当初の取組を行うことができなかった。
- ・夏休み期間(8月)に教育旅行調査団を実施し、10校の校長等が参加し、交流促進を図った。

II 静岡－鹿児島路線に係る取組の効果検証

1. 平成28年度 各取組の効果検証(実効性)

1. 産業交流による鹿児島発ビジネス需要創出【取組費用 897万円】

1. 取組の実施概要

※両県経済団体を中心とした産業交流連携体制を構築し、茶業、水産加工業等両県共通産業を中心に、産業間での交流を図る。

(1)ビジネスサポートキャンペーン(運賃助成)拡大

- ・当該路線を利用する**企業、団体を対象(富士山静岡空港企業サポーターズクラブ会員企業)に運賃割引**を実施した(5月～12月)。
- ・企業訪問(継続)及び企業へのアンケート調査等により、デイリー運航効果を検証する。

(2)双方向における産業交流拡大

- ・商工会議所等経済団体を中心とした**産業交流団の相互派遣**実施した。
- ・鹿児島における**静岡物産展を開催**した(8月)。

2. 実施・連携体制

- ・両県商工会議所の連携のみならず、鹿児島銀行、鹿児島経済研究所との連携・協力を加え、産業交流を進めた。
- ・県経済担当部局や経済団体との連携により、物産展開催を実現。両県間のビジネスマッチングの機会創出を図る。

3. 取組の成果・効果及び結果の要因分析

・ビジネスサポートキャンペーン 94社720件(平成28年度実績)

夏ダイヤがデイリー運航となったことで、ホテルパックの造成・販売が開始され、利便性の向上により、ビジネス利用が大幅に拡大した。企業訪問の実施、両県商工会議所等経済団体訪問により、企業への路線周知が進み、利用促進につながった。

キャンペーンが利用の動機付けとなった。これら利用企業の将来的な**路線利用意向は95%**と高く、将来に渡る利用が期待できる。

- ・鹿児島市内百貨店にて、静岡県を代表する産業である模型(プラモデル)の展示と連携した物産展を実施。27社参加。参加業者間で継続的な取引や業務提携が開始され、路線利用につながった。

・ホテル連携により両県間の人的交流が進み、年間10回程度の団体交流事業の実施につながった。(約10～20人×2(往復)×10回)

4. 取組実績・内容に対する自己評価(継続性・モデル性)

- ・ビジネスキャンペーンは利用企業の多くが継続利用の希望あり。羽田、中部路線と競合する中、当該路線利用の大きな動機付けとなっている。また企業訪問や経済団体との連携により、路線周知の幅が広がったことや将来の利用者獲得、リピーター獲得につながった。
- ・物産展において鹿児島市内百貨店の協力もあり業者間での取引の継続につながり、新たな産業交流が生まれるなどの成果につながった。出展した事業者、百貨店、経済団体も次年度以降の定例的な開催を希望しており、独自予算により実施を検討中である。また札幌路線でも同様の取組の検討が開始され、地方間の産業交流を図るモデルとして発展を図っていく。
- ・ホテル連携による定例的交流は協議会主体からホテル間が主体となって実施され、人的交流も進んでおり、効果が高い取組となった。



II 静岡－鹿児島路線に係る取組の効果検証

1. 平成28年度 各取組の効果検証(実効性)

2. 富士山と桜島を中心とした観光交流拡大【取組費用 2404万円】

1. 取組の実施概要

※通年デイリー運航告知を重点的に実施。また直接路線利用につながるイベントの実施や、イン・アウト双方の旅行商品造成の拡大を重点的に取り組む。

(1) デイリー運航告知PR観光交流イベント実施

- ・デイリー運航(増便)告知PRとしての交流イベント等を計画していたが、熊本地震の影響により7月以降にイベント等を実施した。
- ・静岡の産業である模型(プラモデル)を核とした交流イベントを実施。鹿児島市内百貨店「山形屋」で静岡大博覧会として開催した。SNSを活用した告知を実施した。

(2) 静岡発九州周遊型旅行商品等造成・販売拡大

- ・静岡発往路鹿児島線・復路福岡線、または往路福岡線・復路鹿児島線を利用した周遊型旅行商品は、地震の影響により実施できなかった。
- ・6月の閑散期への対策として、静岡発鹿児島、鹿児島発静岡の双方向旅行商品の造成、販売拡大にかかる助成を実施した。
- ・静岡県内において、旅行社を対象としてファミトリップ及び観光商談会の実施した。(9月)

(3) 海外インバウンド客の両県周遊モデル構築

- ・海外旅行代理店、国内ランドオペレーター等を対象とするファミツアー、商談会実施した(7月)。
- ・海外旅客(特に中国路線)が両県を周遊するモデルツアー構築のための協議を行った。

2. 実施・連携体制

- ・観光交流イベント開催にあたり、両県観光担当部局等との協議に加え、広告代理店、百貨店等集客力の高い施設等との連携を強化した。
- ・両県観光担当部局、静岡県観光協会、鹿児島県観光連盟との定期協議を実施した。

3. 取組の成果・効果及び結果の要因分析

- ・旅行商品の販売席数：静岡発1430席、鹿児島発247席

熊本地震の影響により、取り組みの遅れや方針の変更があったが、デイリー運航による旅行商品の幅が広がったこと、また観光PRイベント等により路線認知度が両県で大幅に向上したことから、双方向での観光交流は拡大した。

- ・鹿児島市内百貨店でのイベントは、SNSの活用もあり、33000人の集客があり、高い効果があった。また、各メディアにおける露出も高かった。協議会予算で次年度の開催を検討するとともに、札幌路線でも同様の取組を検討する。
 - ・海外インバウンド客の取り込みについては旅行代理店、海外航空会社等との協議を実施し、香港からのファミツアーなどを実施し旅行商品造成に向けた協議を継続。静岡-鹿児島間周遊については、団体旅客が中心のため、座席数、代理店による発券の問題などにより、事業化が難しいと判断した。
- #### 4. 取組実績・内容に対する自己評価(継続性・モデル性)
- ・旅行商品造成は旅行代理店の多くが次年度継続の意向があり、将来的な利用拡大につなげることができた。
 - ・鹿児島市内百貨店にて、物産展と連携した観光展を実施し、鹿児島において静岡を体験するイベントにより誘客を図り、大きな成果を上げることができた。SNSを活用した路線PR、イベント告知は認知度向上に効果があり、継続予定。次年度以降は鹿児島市での継続に加え、札幌での開催について検討を進めており、路線PRのモデルケースとなった。
 - ・海外インバウンド客の取り込みにかかる取組では札幌との連携希望があり、当該プログラム事業ではないもののファミツアー実施にかかる協議を継続する。



II 静岡－鹿児島路線に係る取組の効果検証

1. 平成28年度 各取組の効果検証(実効性)

3. 幅広い年齢層へのアプローチによる利用促進 取組費用 27万円

1. 取組の実施概要

※両県スポーツ・文化団体の交流行事、教育旅行の実施に向け、事業の実施による継続的な交流を図る。

スポーツ、文化団体、教育旅行交流促進

- ・少年サッカーチーム交流事業を実施した(8月)。
- ・両県学校関係者と観光関係者による**教育旅行(修学旅行)**にかかる協議を行った(4月～)。
- ・静岡県学校関係者による**教育旅行視察団**の実施した(8月:屋久島、指宿、知覧、鹿児島等)。

2. 実施・連携体制

- ・教育旅行の実施・検討に際し、両県観光担当部局、及び関係市町村行政と連携した。
- ・サッカーチームの交流については、両県サッカー協会、清水エスパルスなどとの連携により実現した。

3. 取組の成果・効果及び結果の要因分析

- ・熊本地震の影響により、シニアツアー等は実施できなかった。
- ・ビジネス、観光利用拡大により、夏以降のツアー用座席確保ができなかったことから、モニターツアーは実施できなかった。
- ・鹿児島、熊本から当該路線を利用した**少年サッカーチーム招聘、交流事業**を開催し、将来的な交流につなげることができた。
- ・教育旅行調査団として10校が鹿児島県を訪問、次年度以降の教育旅行実施に向けた協議を開始する。
来年度以降に鹿児島への**教育旅行実施校が2校増予定**であり、協議を継続する。

4. 取組実績・内容に対する自己評価(継続性・モデル性)

- ・教育旅行調査団の取組については、鹿児島における自然学習、歴史教育、平和教育の学習素材の高さを静岡県教育関係者に周知できたことで、参加学校の評価も高く、次年度以降の利用が見込まれることから、継続的に実施する。
- ・FDA機材が小さく座席数が80席前後であり、小規模校など実施校に限られるが、大規模校でも海外とのコース分割などにより実施可能性があることから、協議会が中心となり、教育委員会、航空会社FDA、鹿児島県側行政、観光関係者と連携して取り組んでいく。
- ・少年サッカーチーム交流事業は、今後も双方向における定期的交流が期待され、路線利用拡大につながる。



サッカー交流

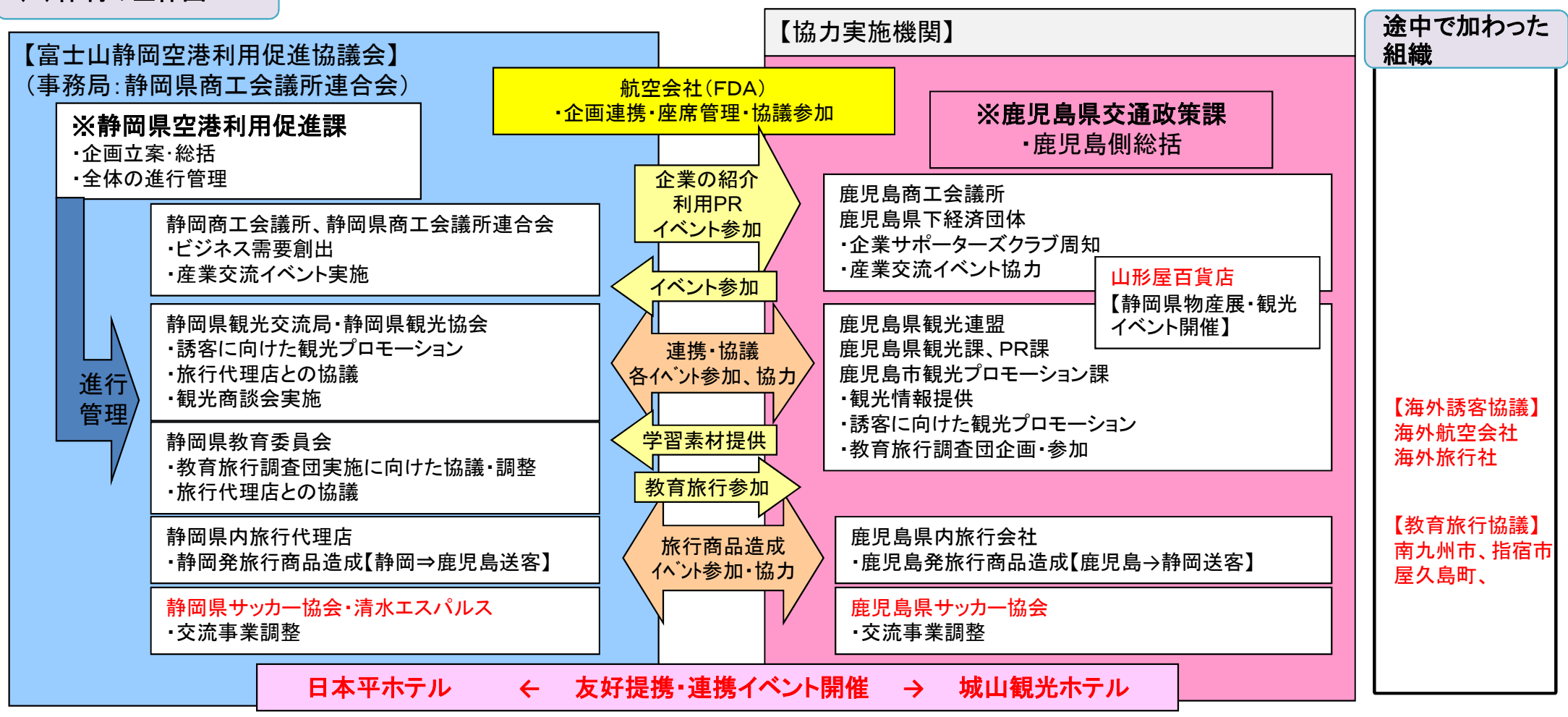


教育旅行調査団

II 静岡-鹿児島路線に係る取組の効果検証

2. 実施・連携体制(継続性)

(1) 体制の全体図



(2) 自己評価

- ・鹿児島での物産・観光展開催に当たっては、鹿児島市内百貨店の連携・協力により、PR、事業実施を円滑に行うことができた。
- ・両県経済団体を連携に加えることで、ビジネス交流の取組など円滑に進めることができ、また将来的な交流も期待できる体制を構築できた。
- ・両県で歴史のある有力なホテル連携が実現したことで経済界同士の交流、連携に発展し、協議会事業によらない自主的な、路線を利用した定例的な交流事業が継続されることとなった。

Ⅲ 静岡＝鹿児島路線に係る本プロジェクトの成果・評価

1. 3年間の取組実績概要

平成28年度2月末時点

		平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
4-10月(夏ダイヤ)	搭乗者数	9,907	11,185	9,813	22,397
	搭乗率	69.8%	70.6%	64.0%	63.2%
11-3月(冬ダイヤ)	搭乗者数	14,352	15,913	13,551	12,373
	搭乗率	62.3%	64.0%	55.0%	62.4%
年度計	搭乗者数	24,259	27,098	23,364	34,770
	搭乗率	65.1%	66.6%	58.5%	62.9%
目標	搭乗者数	—	26,309	27,649	36,000
	搭乗率	—	64.0%	68.0%	65.0%

●運行ダイヤについて
 【H25-H27】
 夏ダイヤ:3便/週運航
 冬ダイヤ:1便/日運航
 【H28】
 夏ダイヤ:1便/日運航(増便)
 冬ダイヤ:1便/日運航

●H28目標搭乗者数・搭乗率を修正
 29,300人・73%(※夏ダイヤ3便/週想定)
 ↓
 36,000人・65%(6,700人増)

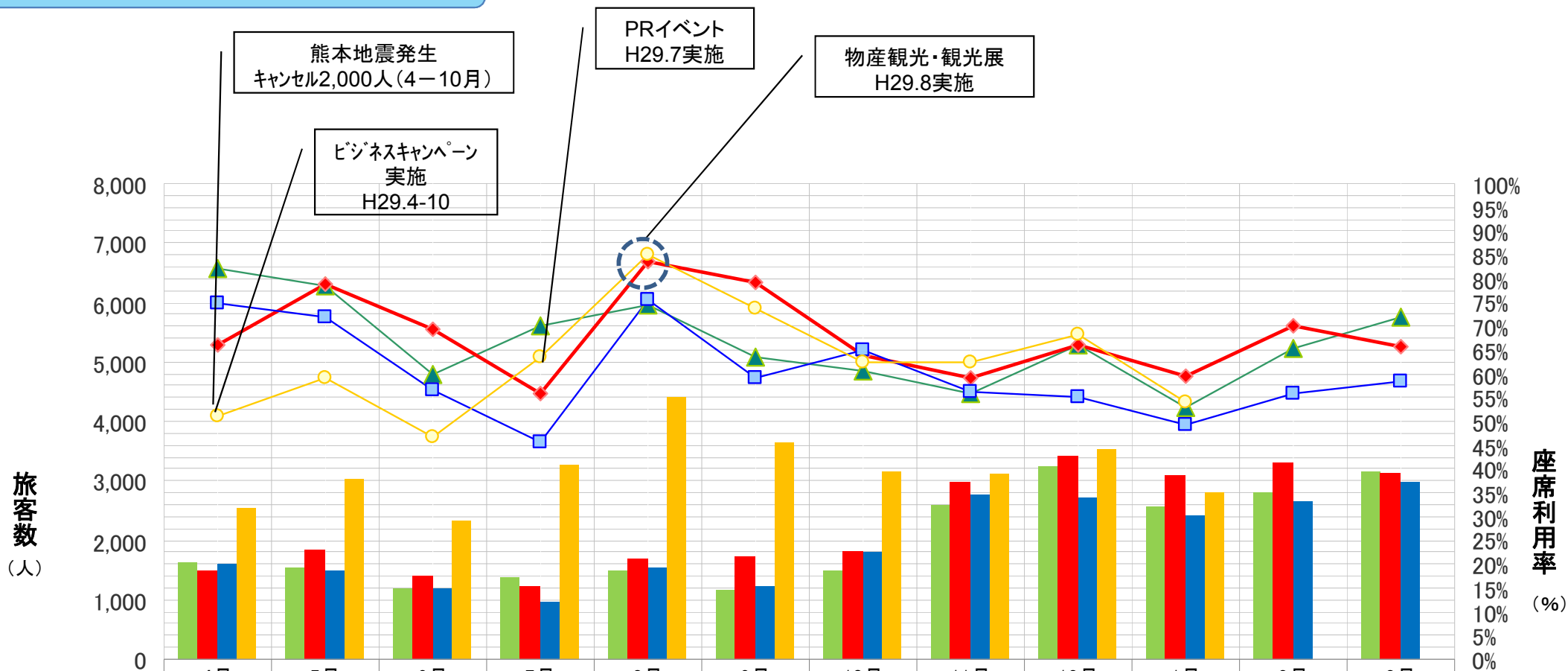
- ・26年度は協議や調整等に時間を要したことから、キャンペーン等の開始が12月からの実施となるなど遅れが生じたが、ビジネス利用や広報キャンペーンにより、前年より利用者が約1,500人増。
- ・H27年度は年度当初に口之永良部島噴火により、主力旅行商品である屋久島ツアーの造成中止や桜島噴火警戒体制による造成中止などが重なり、団体利用を中心に利用者が落ち込んだ。
- ・一方で企業間交流などの協議を継続したことで、企業への路線利用を拡大させた。
- ・夏ダイヤ期間中は週3往復運航であったダイヤが、**H28より毎日運航へ増便**。
- ・28年度は熊本地震が起きたことで夏ダイヤ期間で2000人のキャンセルが出たが、毎日運航による利便性向上に伴い、大幅にビジネス利用者及び観光利用者ともに増加した。
- ・H26-27に実施した広報キャンペーン等によりFDA路線認知度が向上し、H28の毎日運航による旅行商品造成拡大との相乗効果により、観光交流の拡大にもつながった。
- ・提供座席数も増加したことと地震によるキャンセルの影響で年度当初の搭乗率は伸びなかったが、搭乗者数は一定の成果を出した。

【外的要因】

- ・H27.5: 口之永良部島噴火→主力である屋久島ツアーなどの造成中止、キャンセル
- ・H27.8: 桜島噴火警戒情報発令→鹿児島方面ツアーの催行中止、キャンセル
- ・H28夏ダイヤ: 従来の週3往復→毎日運航へ増便
- ・H28.4: 熊本地震発生→九州新幹線運休(H28.7まで)などにより、周遊型旅行商品造成中止
→キャンセル約2,000件

Ⅲ 静岡＝鹿児島路線に係る本プロジェクトの成果・評価

2. 3年間の旅客数・座席利用率



	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
■ 旅客数 (H25)	1,645	1,547	1,183	1,384	1,486	1,178	1,484	2,584	3,235	2,569	2,810	3,154
■ 旅客数 (H26)	1,494	1,852	1,390	1,224	1,687	1,728	1,810	2,978	3,415	3,097	3,291	3,132
■ 旅客数 (H27)	1,601	1,476	1,195	974	1,550	1,218	1,799	2,765	2,714	2,412	2,670	2,990
■ 旅客数 (H28)	2,532	3,023	2,328	3,270	4,421	3,662	3,161	3,113	3,522	2,791		
▲ 搭乗率 (H25)	82.2%	78.3%	59.9%	70.0%	74.6%	63.5%	60.6%	55.9%	66.2%	53.1%	65.3%	71.9%
◆ 搭乗率 (H26)	66.1%	78.7%	69.5%	56.0%	83.7%	79.1%	63.7%	59.1%	66.0%	59.6%	70.2%	65.6%
□ 搭乗率 (H27)	75.0%	71.9%	56.4%	45.6%	75.4%	59.2%	64.9%	56.3%	55.2%	49.1%	55.7%	58.5%
○ 搭乗率 (H28)	51.3%	59.0%	46.8%	63.4%	85.2%	73.6%	62.4%	62.4%	68.3%	54.1%		

Ⅲ 静岡＝鹿児島路線に係る本プロジェクトの成果・評価

3. 本プロジェクトによる路線維持活性化等に係る成果・効果

- ・27年度は自然災害による利用者減という特殊事情があったものの、プロジェクトで実施した企業調査やアンケート等において、路線認知度の向上や運航ダイヤ見直しでビジネス、観光利用拡大の可能性が高いことを航空会社(FDA)と共有し、週3往復運航だった夏ダイヤを28年度よりデイリー運航化したことで大幅に利便性が向上した。
- ・ビジネスサポートキャンペーン及び企業訪問やキャンペーンPRを実施したことにより、企業の路線利用が増加した。
- ・鹿児島県における認知度調査では40%(H26.10)→70%(H28.8)に上昇、ホームページアクセス数も増加(鹿児島:H26年度2500件/月→H28年度14000件/月、静岡:H27年度35000件/月→H28年度54000件/月)となり、鹿児島、静岡両地域でのFDA路線認知度の浸透が図られた。
- ・ニーズの高かった夏ダイヤの利用者増により、平成28年4-10月の夏ダイヤ期間の利用者が前年比12,584人増となり、路線活性化が図られた。
- ・ホテル間連携、鹿児島市内の百貨店における物産・観光展により、官民連携による交流が促進されたことで、民間企業間の交流事業や物産展が継続的に実施されることとなり、地域の活性化が図られた。
- ・鹿児島県での物産・観光展において、静岡を体験するイベントを実施、またSNSなどのクチコミを活用し、若年層を中心に反響があり、路線認知度及び静岡への訪問意欲を向上させる効果があった。

4. 3年間のプロジェクトに対する総括

- ・静岡、鹿児島両県の行政関係、経済団体、民間企業間で交流を図れたことで、今後の継続した路線維持活性化につながる事が期待される。
- ・企業間が主体となった交流に行政が支援することで、将来的な交流の継続が見込まれるなど成果を上げることができた。
- ・プロジェクト当初に茶業者、水産加工業者等の企業からの要請としてダイヤ改善の課題が多く挙げられたが、プロジェクトを契機として、28年度から通年で毎日運航が実現したことで、課題が解消され、利用の拡大につながった。
- ・民間企業間交流の中でも両県の老舗名門ホテル連携が実現したことで、県内有力企業同士の産業交流、ホテル宿泊などの観光交流増加につながり、幅広く交流が拡大し、路線利用の実績が拡大した。
- ・鹿児島におけるPRイベントやキャンペーン実施により、認知度が大幅に向上し、ホームページアクセス増加、個人予約の拡大につながった。またデイリー運航開始に伴う旅行商品造成拡大との相乗効果もあり、団体旅行利用も拡大するなど大きな成果が上がった。
- ・当該路線に持続的な利用者の確保に向けて、発地着地両地域の行政間連携や経済交流が不可欠であり、3年間で構築された体制を一層緊密にし、取組を継続し、定着化を図っていくことが重要と考える。

IV 静岡＝鹿児島路線に係るプロジェクト終了後の展開方針

1. 結果・成果を踏まえた今後の路線維持・活性化に向けた方向性

- ・ビジネスキャンペーン等による産業交流の拡大及び両県における認知度向上のPR、観光交流拡大を取組の中心として、引き続き路線の維持、活性化を図る。
- ・28年度に通年デイリー運航が実現したことから、ビジネス需要、観光需要、地域間交流など安定的な需要の取り込みを行い、路線利用の定着化を図る。
- ・静岡県、鹿児島県両県行政、経済団体、観光団体等の関係者における連携を一層緊密なものとし、地域間の連携を深め、さらなる路線活性化に向けた協議を継続する。

2. 路線維持・活性化に向けた取組目標

- ・本路線維持・活性化に向けて、デイリー運航の定着・安定化が目標となる。
- ・28年度搭乗者数は、37,000人(搭乗率63%)を超える見込みであり、次年度は下記目標により両地域での取組を進める。
- ・また、更なる鹿児島県との連携により、両地域の更なる需要喚起を推進する。

◎平成29年度 目標 搭乗者数:38,000人 搭乗率65% (予定)

3. 取組目標達成に向けた具体的な活動・展開(計画)案

平成29年度は下記の取組を協議会、地域、経済団体等と連携して推進する。

- ・ビジネスサポートキャンペーン(協議会にて実施)
- ・NHK大河ドラマを核とした観光交流[直虎(静岡)・西郷どん(鹿児島)連携](両県観光部門にて連携)
- ・静岡物産展(百貨店・静岡県連携)
- ・城山観光ホテル-日本平ホテル連携事業(ホテル側での独自事業)
- ・九州周遊型旅行商品広告掲載、販売支援(両県の旅行会社、航空会社を中心)
- ・静岡物産展開催に合わせた観光PRイベント(百貨店、出店事業社中心、協議会、経済団体が支援)
- ・教育旅行実施にかかる支援(両県等)
- ・少年サッカーチーム交流(両県サッカー協会、FDA、清水エスパルス)
- ・両県のJリーグチームによる交流(応援ツアー等)