

新しい航空ニーズの発掘に向けて

—多様性あふれる地域の航空を求めて—

当財団は、財団法人中部空港調査会の解散に伴い、2011年4月より航空・空港に関する調査研究事業を引き継いで、中部広域圏の航空・空港の発展に資する調査研究、普及啓発事業を進めています。今回のシンポジウムはその一環として実施したものです。以下は、その要旨をまとめたものです。（文責事務局）

【日 時】 2013年2月19日（火）13：30～17：00

【会 場】 名古屋商工会議所ビル 2階 大会議室（ホール）

【プログラム】

1. 特別講演 激変する国際航空と中部の航空・空港戦略について

講 師：一般財団法人運輸政策研究機構会長 黒野 匡彦 氏

2. パネルディスカッション 中部広域圏の多様性あふれる航空と今後の見通しについて

パネリスト：東海大学観光学部教授 泉 正史 氏

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社名古屋本部副本部長 加藤 義人 氏

名古屋大学客員教授

公益財団法人中部圏社会経済研究所主席研究員 奥田 隆明 氏

（シンポジウム開催時点の所属）

モデレーター：岐阜大学名誉教授

公益財団法人中部圏社会経済研究所研究顧問 竹内 伝史 氏

■特別講演 「激変する国際航空と中部の航空・空港戦略について」

講 師：一般財団法人運輸政策研究機構会長 黒野 匡彦 氏



1. はじめに

訪日観光客は世界の中で39位、アジアでは9位

早速ですが、現在、世界から日本へ来られるインバウンド（注1）のお客様の数は、世界の国のなかで何番目ぐらいだと思いますか？

世界の中では39位です。では、アジアではどうか？ 2011年度の統計ですから、若干日本にとっては不利な年ですが、9位です。1位は中国で、2位以下がマレーシア、香港、タイ、マカオ、シ

ンガポール、韓国、インドネシアときて日本です。そして日本のすぐあとに台湾という構図です。日本は極めて低く、残念と言わざるをえません。

今は自民党政権に変わりましたが、民主党政権の時から、21世紀の戦略的な成長産業のひとつとして「国際観光」、つまり外からお客様をお呼びすることを高く位置づけて政府全体としてもいろ

（注1）外国人旅行者を自国へ誘致することの意。日本においては、海外から日本へ来る観光客を指すことが多い。これに対して、日本国外への旅行者、つまり日本人による海外旅行者をアウトバウンド（outbound）という。

いろいろなことをやってきましたが、日本はたいへん出遅れています。これにはいろいろな原因がありますが、一般にあまり言われていませんが、私は、空港の容量不足が大きな原因の一つだと思っています。例えて言うなら、お客様に「どうぞ来てください」と言いながら、「実は玄関はいっぱいなので裏口から入って下さい」という観光をやってきたわけです。これは単に容量だけの話ではなく、それによって運賃が高くなる。高い運賃の中で日本の観光関係の方々も当然のこととして営業されている。こういうことが重なっていつの間にか日本が世界の観光の流れから取り残されているという状態にあるわけです。

今の駐日中国大使は程永華さんという方ですが、日本に来られる前は韓国大使、その前がマレーシア大使でした。その彼が言うには「日本ぐらい観光資源があるところはない」と。「韓国やマレーシアなどと比較にならないくらいある。その日本がこの順位にあるのは、私にとっては不思議です。」とおっしゃるわけです。北海道や沖縄まで豊富な観光資源がある。これは売り方によってまだまだ発展する余地がある。われわれ、空港に関係しているものとしては、やはり、ここの障害をどう取り除くか、これから世界からお客様をどう呼び込むかということが一番の問題意識です。

あえて言えば、外国エアラインであろうとLCC(注2)であろうと日本のエアラインであろうと関係ない。今、そういう方向に行政は向かいつつあります。そのことをまずご理解をいただきたいと思います。もちろん、日本のエアラインが発展することは大事です。しかしそれよりも上位の政策を行い、21世紀に世界からどうお客様を迎えるかを、まず第一に据える。中部圏においても、昇龍道プロジェクト(注3)という、たいへん意欲的な活動を始められていますが、「昇龍道」という言葉をアジ

アの中でみんなが繰り返し繰り返し言うような存在にしていかなければいけないと期待しています。

激変する日本の空

そういった背景を踏まえ、今日は、「今、日本の空が非常にダイナミックに動いている」ということをお話したいと思います。2010年からガラッと変わりました。そのことを中心に、皆さんが空港に対してどういう関心があるかを考え、まとめてみたのが次の8項目です。

1. わが国の航空マーケットはこれからも拡大するのか？
2. なぜ、今、オープンスカイなのか？
3. わが国のメガ・キャリアは国際競争に勝てるのか？
4. LCCは、わが国に何をもたらすのか？
5. リージョナル・ジェットは、わが国の航空マーケットで活躍できるのか？
6. 空港使用料の引き下げはなぜ進まないのか？
7. わが国の空港は、将来ともアジアのゲートウェイの地域をキープできるのか？
8. セントレアは何を目指すべきか？

このすべてにピッタリのお答えができるかどうか分かりませんが、今の航空・空港の大きな流れとこの8つの項目について、皆さんにご理解いただけるようにお話をしたいと思っております。

2. わが国の航空マーケットの今とこれから

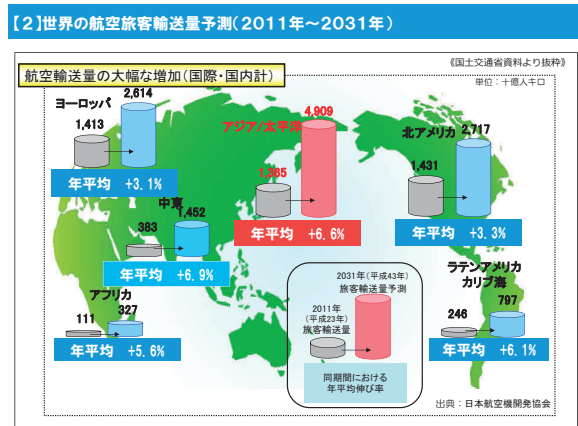
アジア全体は航空の成長エンジンだが、日本は違う

資料1は、2031年までの航空需要の予測です。ただし、この作成元は日本航空機開発協会ですので、手前味噌で若干高めの数字であろうと思います。アジアの数字が非常に高く、絶対数も含め、「航空の世界でも成長エンジンはアジアである」という数字になっています。ただ、この数字をも

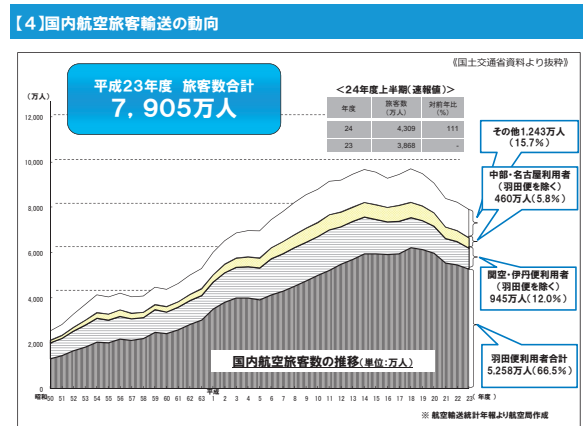
(注2) ローコストキャリア (Low Cost Carrier) の略称で、効率的な運営により低価格の運賃で運航サービスを提供する航空会社を指す。特定区間に絞り込んだ路線の設定、使用機種統一、大都市周辺の2次(セカンダリー)空港や使用料の安いLCC専用ターミナルの利用、機内食などのサービスの廃止または有料化、インターネットなどを利用した航空券の直接販売、契約社員の活用などによりコスト削減を図り、格安運賃を可能にした。

(注3) 能登半島を龍の頭に見立て中部広域圏を龍の姿に重ねて、関係自治体、観光関係団体、観光事業者などが地域一丸となってこの昇龍道のPRを通じて中部・北陸地域の知名度を向上させ、中部・北陸地域内(中部広域観光協議会を構成する9県内)全体への中華圏からのインバウンド数増進を図る観光誘致策。

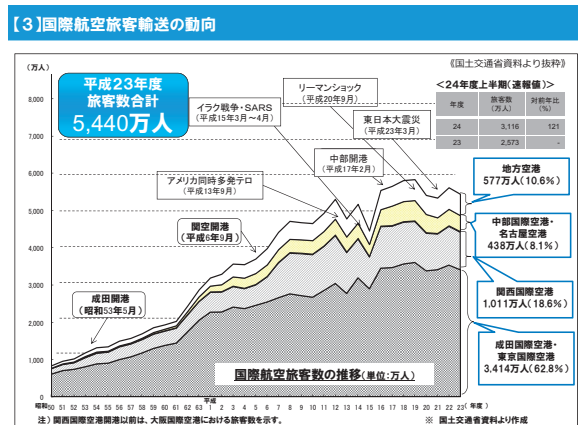
資料 1



資料 3



資料 2



とに、わが国もこうであろうということで投資をすると、大間違いをするおそれがあるということをまず申し上げたいと思います。

資料 2 で、国際航空旅客輸送の動向を見てみましょう。

1998年、1999年あたりまでは順調に伸びてきているのですが、その後、極めて激しい乱高下をしています。米国同時多発テロなどイベントリスクが多発しており、その都度、非常に敏感に反応して国際旅客の数は増減しています。ただ、その傾向を冷静に見ると、右上に書いてあるように、2011年は東日本大震災があった年ですから、2011年と比べると2012年は高い伸び率になるでしょうが、大きなトレンドでみると従来のような高い伸び率で伸びることはまずないだろうと思います。成田国際空港(以下、「成田」)が開港してから2007年あたりが最高潮の期間で、この間だけ見るとだいたい年率6.6%の伸びを続けていました。

しかし2007年を境に伸びが止まっているというのが現状です。

一方、国内航空旅客の方(資料 3)は、さらにもっと顕著です。2002年までは5%程度の伸びで推移していましたが、その後下降線をたどっていません。これは少子高齢化の影響、あるいは新幹線の影響などがあるのですが、国内航空旅客においても大きく伸びるということにはならないのではないかと思います。さらにこのグラフからわかるのが、東京国際空港(以下、「羽田」と)関西国際空港(以下、「関空」)・大阪国際空港(以下、「伊丹」)の利用者の比率の66.5%と12%を足すと78%強になります。この数字は後ほどお話しするなかで関係してきますので、ぜひご記憶いただきたいと思います。いずれにしても、アジア全体の伸びのなかで、日本だけは成熟期を先に迎えたために伸びはかなり低くなるだろうというふうに見なければいけないでしょう。

国内航空旅客については微減かあるいは現状維持、国際航空旅客については2~3%の増で長期的にはいくのではないかとというのが、常識的な見方ではないかと思っております。

成熟期を迎えた日本の航空の2つの期待要素

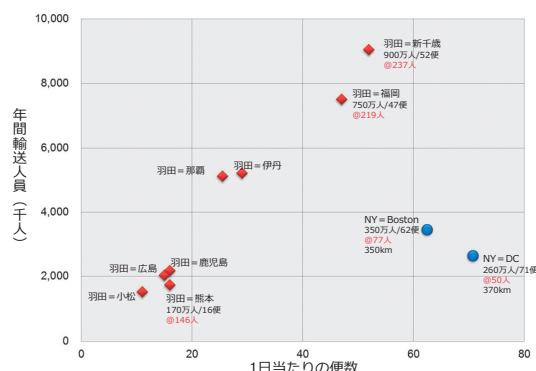
ただ、これに対し、2つの期待要素があります。一つ目は、「LCC」。今までわが国においては、幸か不幸かLCCがあまり発展しておりません。そのLCCによる需要の開拓がどの程度進むか。それから二つ目に、日本の、特に国内のネットワー

クは大型機偏重でしたが、これが徐々に空港の能力が増えることによって中小規模の飛行機が飛ぶようになる。これによる新しい市場の開拓がどれくらい進むか。この2つが、今申し上げた需要予測の上乗せとして出てくるのではないかと期待したいと思っています。

資料4をご覧ください。これはあまり世に出ていない資料です。日本とニューヨークの空港との関係を比較した資料です。横軸に1日当たりの便数、縦軸に年間の輸送人員です。「羽田-新千歳」を見ていただくと、1日52便で年間900万人ですから、1便あたり237人乗っているということになります。それに対して、「ニューヨーク（3つの空港の合計）-ワシントンDC」を例にとると、1日71便で年間260万人。年間の輸送人員は「羽田-新千歳」に比べはるかに少ないのですが、飛んでいる便数はニューヨークの方が多し。1便当たりの乗客は50人、あっと驚くような少なさです。私も実際、これに乗りましたが、ボンバルディア社の小型機です。横に3列、縦に17で、51人の乗りの飛行機。その内の4人分のスペースを使いギャレーやトイレになっています。ですから実質47人定員の飛行機がニューヨーク-ワシントン間を飛んでいます。こういう違いがあるわけです。航空輸送の利便性からいうと、やはり米国の方が望ましい。日本の場合、羽田をはじめとする主要空港の発着回数があまりにも制約を受けており、窮余の策として大きな航空機で大量輸送を行ってきたわけです。お客様の利便にとっていいか悪いかということは一目瞭然だと思います。日本もこれから、空港の能力が増えるにしたがって、中型化、小型化へと進むのではないかと期待しています。それが新しい路線、要するに300人、400人乗りの大型機では維持できない路線の開通につながります。日本にはまだそういう道が残っていると思います。三菱の次世代旅客機「MR J」^(注4)についても、大いに期待できます。MR Jは70人～90人強の旅客機。この90人強

資料4

【14】羽田とNYの国内線比較



【羽田線】2009年実業連検（赤字で発着航空3011より）
 【NY線】2010年実業連検（Port Authority of NY & NJ OHPより）

資料5

【5】航空からみたイベントリスク

2001年9月	米国同時多発テロ
2003年3月	イラク戦争
2003年3月	SARS (WHO警報)
2005年	日中・日韓の関係悪化
2008年9月	リーマン・ショック
2009年5月	新型インフルエンザ流行
2010年1月	JAL経営破綻
2010年9月	尖閣諸島問題
2011年3月	東日本大震災
2012年8月	竹島問題（韓国大統領の竹島上陸）
2012年12月	尖閣諸島国有化

というのがポイントで、ICAOという国際民間航空機関のルールでは、客室乗務員の数は乗客数50人単位で増えていきます。50人までは1人、50人を超えると2人、100人を超えると3人と。スーパーの安売り価格ではありませんが、100人と101人という、その一人の差によって、コストがうんと変わってくるのです。おそらく100人手前ぐらいの飛行機がわが国の空にもたくさん飛ぶようになるのではないかと思います。それに期待したいと思っています。

資料5は、国際的なイベントリスクの一覧表です。2001年9月11日の米国同時多発テロ以来、どうしてこれほど頻発するかと思うほど、大きな事件が起きています。これがすべて敏感に世界のお客様の動きに影響しております。特に日本の場合

(注4) 三菱重工業株式会社（以下、「三菱重工」）の子会社、三菱航空機株式会社が約50年ぶりに日本国内で開発を進めている次世代旅客機。MR Jは「三菱リージョナルジェット」の略。MR Jは「日本にとって40年ぶりの国産旅客機」とも言われており、2015年夏ごろの就航を目指している。試作、飛行試験、製造を三菱重工の名古屋航空宇宙システム製作所が担当している。

には隣の国との関係に大きな影響を受けています。この一覧にはありませんが、このあとに、ボーイング787型機のトラブルが起きました。これがどのような影響を生むか、非常に心配です。こういうイベントリスクが重なるなかにおいて、将来をどう見込むか。世界全体がどういふうに安定していくか。いずれにしても私どもは、空港の容量、空港のサービスをどう拡大していくかということとずっとやってきているわけです。

3. 空港ビッグバンとLCC

2010年の空港ビッグバン

そんななかで、近年、日本の空港を取り巻く状況が大きく変わってきています。われわれはこれを空港の「ビッグバン」と呼んでいます（資料6）。

2010年に大きな動きが3つあります。1つ目は、成田の年間発着回数30万回化の合意が得られたこと、2つ目に羽田の再国際化、そして3つ目が日本航空株式会社（以下、「JAL」）の会社更生法手続き申請です。JALの問題は少し違う側面がありますが、成田の30万回化と羽田の国際化によって、日本の空港事情はまったく変わりました。

海上にある中部国際空港（以下、「セントレア」）は、成田の関係者から見ると非常にうらやましい空港です。内陸部にある成田は騒音問題などから1年間の発着回数の枠が厳しく決められており、地域の了解なくしては1便も増やすことはできません。空港の地上施設や管制能力に余裕があっても、地域の了解が得られなければ枠を増やすことができないのです。4年前に、少しずつ増やすのはやめて、将来を見据えて一発勝負で大きく提案しようということになり、いきなり30万回の提案をしました。もちろん地域の反発はかなりのものがありました。そしてこれを言い出してから4年掛かって、2010年10月やっと地元の了解が取れま

資料6

【6】首都圏空港の「ビッグバン」

暦年	成田	羽田	その他
2009	10 B滑走路延長（2,180m→2,500m）		
2010	3 +2万回（22万回） 7 新高速鉄道（スカイアクセス）開業 10 30万回合意	10 D滑走路供用開始 10 再国際化 国際線+6万回（昼3/深夜早朝3）	1 JAL会社更生法申請 10 日米オープンスカイ協定締結 12 日韓オープンスカイ協定締結
2011	10 +1.5万回（23.5万回） 10 スカイマーク「成田シャトル」就航	3 国内線+2万回	3 東日本大震災 4 航空機燃料引き下げ（2014年3月まで）
2012	3 +1.5万回（25万回） 7 ジェットスター・ジャパン国内線就航 8 エアアジア・ジャパン国内線就航 10 エアアジア・ジャパン国際線就航		3 開空>ピーチ国内線就航 5 開空>ピーチ国際線就航 9 JAL再上場
2013	3 +2万回（27万回） 3 運用時間の強化（協議中） 3 オープンスカイスタート	3 国内線+2万回	
2014		3 国際線+3万回（44.7万回）	
2015	3 +3万回（30万回）		

した。了解の後押しとなったのは、羽田の再国際化です。このままいくと羽田に明らかに負ける。空港と一体となり成長してきた地域としてはやはりその状況を容認することはできないということで、認めていただけました。

その羽田の再国際化。これによって首都圏の国際空港が2つになりました。純粋に成田の商売からいえば、たいへん困ったことですが、首都圏という世界でも有数の人口集積地域において国際空港が2つ3つあるのは当然ですから、成田としては「ウエルカム」という姿勢であります。今、羽田は、国際線も国内線も年間発着回数を増やしており、2013年3月に国内線が2万回増え、2014年3月に国際線が3万回増えて、最終的には44万7千回となります。一方、成田の方は、2015年3月に30万回となります。

これによって首都圏の空港が、初めて「需要追随型から供給先行型に変わる」こととなります。今まで首都圏においては、需要が先行し、その需要に何とか追いつこうと、後から対策を取ってきたわけですが、今度はそれがまったく逆になり、エアラインに「これだけ余裕があります。どうぞ入りたいところは来てください」と言える立場に変わりました。ようやく冒頭申し上げたとおり、世界からお客様をお迎えするのに、きちんと用意

（注5）成田の年間発着枠を現行の22万回から30万回に増やすことが、2010年10月13日に国土交通省と千葉県、地元9市町、空港会社でつくる四者協議会で決まった。

（注6）羽田の再拡張事業は、既に限界となっている発着容量の解消を図るため、現空港の沖合いに4本目の滑走路（約2,500m、1本）を新設するとともに、国際線ターミナルなどの「国際線地区」を整備したもので、2010年10月21日には、新設滑走路、新国際旅客ターミナルビルが供用開始され、同10月31日からは、国際定期便が就航した。

ができたということになります。今までは、来たという要請に対して、「いっばいでダメです」と言ってきたわけですから、これはまさに180度の転換です。

さらに加えて言うと、JALの問題があります。これを一企業の倒産、再建というレベルで考えるのではなく、JALの倒産、再建によって、航空産業のビジネスモデルが基本的に変わるきっかけとなったと位置付けたいと思います。旧態依然であった航空産業のビジネスモデルに近代的なマネジメントを入れるようになった。再建にあたっては、京セラ名誉会長の稲盛和夫さんが会長に就任され、取り組まれました。JALの役員は八百屋の経営さえできないと言われた。それはまさに各部門各部門がかってにやっており、部分最適イコール全体最適ではないという当たり前のことが認識されていなかったということです。そのあたりのマネジメントが基本的に見直された。そして運航乗務員の労働条件をかなり下げ、間接要員の削減などが行われました。最も重要だったのは赤字路線からの撤退です。JALは、これから稲盛さんが去られた後、心配ではありますが、今のビジネスモデルをきちんと守って世界と競争できるようになっていただきたいと思います。

この首都圏空港の容量拡大がオープンスカイとLCCをもたらしました。

日本でもようやくスタートがきれたLCC

LCCがなぜ安いかをまとめたのが資料7です。このなかで、特に記憶にとどめていただきたいことは次の2点です。

1つ目は「機材の回転率の向上」。飛行機は飛んでなんぼであり、空港に停まっている間は稼げません。ですから、ターンアラウンドタイム（空港に停まっている時間）をなるべく短くするのがビジネスモデルのポイントです。2つ目は「ターミナルコストの縮減」です。使用料の安い二次的^(注7)空港の利用を行うということです。この2

資料7

【12】LCCはなぜ安い？

- 機内サービスの有料化・廃止
- 販売コストの縮減 ⇒ 原則、ネット販売
「連帯運送」無し
- 労働生産性の向上
間接人員 ⇒ 大幅削減
直接人員 ⇒ 多能化
- 機材の回転率の向上
ターンアラウンドタイムの短縮
- 機材の統一
整備コストの削減
運航コストの削減
- ターミナルコストの縮減 ⇒ 二次的空港の利用



つがポイントだと思います。

これまで、LCCは日本に展開したくても、空港の発着枠の関係などでできなかったわけです。例えば、朝の10時に着陸する枠を取ったが、離陸する枠は13時になるというのでは商売にならない。10時に着陸したら、長くても10時40分、短くできるなら10時半には出なければいけない。着陸するスロットと離陸するスロットをペアで短い間隔で取れない限りは、機材の回転率の向上というビジネスモデルはできないのです。日本の空港、特に成田と羽田の両空港ではそれができなかった。そういったなかで、全日本空輸株式会社（以下、「ANA」）がいろいろ勉強され、首都圏でできるのを待ちきれずに、まず余力のある関空において「ピーチアビエーション」をスタートさせたわけです。これまでの日本の空港事情のもとでは、ANAの動きもそれが限界だった。

しかし、先ほどお話した日本の空港のビッグバンによって、成田でも枠が取れるようになり、ANAとJALが日本においてもそれぞれのLCCをスタートさせることができることになったのです。そして、ちょうどJALの倒産があり、パイロットなど航空スタッフがJALから移ることによって、早期に事業を拡大することができました。この2つで、日本でもLCCがスタートしたわけです。

(注7) 都市圏の基幹空港を補完する空港の総称。ターミナルビルは簡素な造りになっており、空港施設使用料も安い。運賃が低い格安航空会社（LCC）が積極的に活用するほか、基幹空港の発着枠に入れなかったチャーター便やビジネスジェットの利用も多い。

LCCの拠点空港として可能なのは、成田・セントレア・関空の3つ

よく、「LCCはこれからどうですか？」と聞かれます。評論家の多くの方々は、これからどんどん伸びるでしょう。ヨーロッパでも米国でもだいたい3割ぐらひはLCCなので、日本でもそのくらいはいくでしょうとおっしゃる。しかし私は、そうは甘くないと思っています。一番の問題は何かというと、日本で、需要があり、なおかつ発着枠が自由に取れる空港というのはそんなにあるわけではありません。まず、羽田には、将来にわたってLCCが入ることは不可能だと思います。羽田のスロットで十分な売り上げを得ているエアラインが、それをわざわざ安いLCCに転換することはあり得ない。大阪の伊丹も同じです。ここで、冒頭の方で覚えておいて下さいとお話した、羽田と関空・伊丹の利用者比率が全体の78%強あるということが大きく関係してくるのです。78%のうち関空関係が約5%です。これを除いても残りは27%ですから、この残りの全部がLCCになっても27%しかいかない。ですから国内線についてはそう簡単にLCCのウェートが高まることはないだろうと思っています。

資料8は、いろいろな発表を参考につくったもので同じ基準でできているかどうかという点で確証は持てませんので、参考としてご覧ください。ここで注目していただきたいのは、表の下にLCCである「ピーチアビエーション」、「エアアジアジャパン」、「ジェットスター・ジャパン」の3社の年末年始の実績です。この数字は、私が期待したよりは若干少ない。年末年始というお客様が一番多い時ですから、90%にはいくのかな、いってほしいなと思っていましたが、意外に少ない。マスコミはお客様の数が多い少ないでかなりもてはやした報道をしていますが、金額で儲かったかどうかということについては、どこも誰もまだ言いません。私は経営的にはかなり厳しいのではないかと考えています。もちろん、事業を始めてまだすぐですから、信頼性がまだ育っていないということもありますが、これからもこの数字でとど

資料8

【13】FSCとLCCの比較(未定稿)

	年末年始の実績 (2012年12月1日～2013年1月31日/各社発表資料)				2012年度 上半期	ユニットコスト (費用/座席キロ) ※2
	搭乗率(%)		旅客数(千人)		輸送人口あたり 旅客収入(円)※1	
	国際線	国内線	国際線	国内線		
JAL	82.4	67.7	405	1,500	17.8	11.4
ANA	77.1	66.6	320	2,137	16.4	12.9
SKY	—	73.0	—	329	12.8	8.4
ADO	—	76.5	—	98	17.7	11.8
SFJ	62.1	72.4	6	59	17.1	11.8
SNA	—	72.6	—	71	13.9	9.5
ピーチアビエーション	81.6	83.5	30	76	9.0	6.5
エアアジアジャパン	72.2	77.4	9	27	7.9	6 (目標値)
ジェットスター・ジャパン	—	78.7	—	96	8.0	8以下 (目標値)

※1>航空局「航空輸送サービスにかかる情報公開第2回」より抜粋
※2>ユニットコスト=デルタ航空 6.0 シンカール航空 7.8 エアアジア 2.9

SKY：スカイマーク、ADO：エアドゥ、SFJ：スターフライヤー、SNA：ソラシドエア（事務局脚注）

まると事業として成り立つのかどうか、ちょうど際どいところにあるのではないかと考えています。

成田にLCCが就航してすぐの間は、たいへんダイヤが乱れました。例えば、成田から関空に行き、関空から成田に帰ってくるというだけで、予定時間が30分遅れるということがありました。マスコミも叩いたのですが、これについては最近、かなり安定してきております。ただ、それでもこれからお客様がどれだけつくかについては、若干心配をしているところです。

もう一つ、LCCのポイントである二次的空港の利用ですが、日本には二次的空港はありません。日本は空港をつくり過ぎだと、航空局はしかられるのですが、日本には空港が100弱あります。ドイツも約100、フランスが約150です。決して日本の空港の数が多すぎるわけではありません。いずれにしても二次的空港はありません。

これから日本に本格的にLCCが全国ネットを張るとすると、どの空港が拠点になるかと考えると、私は成田とセントレアと関空のこの3つしかないと考えています。これ以外に千歳と福岡と那覇が需要もあり、空港もそれなりの広さがあると思いますが、この3つは中央にあまりにも遠い。仮に那覇に拠点を置いて、それを首都圏や関西に持ってきて、日本全国へ飛ばすにはかなり時間的なロスが発生します。そういう意味からも、成田とセントレアと関空がLCCの拠点空港としてまず挙げられると思います。

「満杯でない」ことを「発展の資源」とする

そのなかでも、成田は、現在、LCCを大歓迎していますが、あとでお話しますが、これからオープンスカイになって国際線が増えてくると、おそらくLCCの枠はかなり厳しくなると思います。そうすると、成田が脱落して、セントレアと関空の争いになるのかなと思っています。逆説的にいえば、空港が満杯ではないということが、これからの空港の発展の資源になると言ってもいいのではないかと思います。

さらに、LCCがこれからどう発展していくかという時、LCCとメガキャリア（大手航空会社）などの既存のエアラインがWinWinの関係でいくのか、つまり平和路線でいくのか、それともLCCがまったく独立の資本でメガキャリアと戦うという路線を取るのか、このどちらになるかということも大きなポイントになると思います。

平和路線でいくとするならば、2つあります。一つは、低コストを活かしてメガキャリアが関心を持たないような路線を開設する。もう一つはメガキャリアが赤字で撤退せざるを得ない路線をLCCに譲る。平和路線を取るならこの2つしかないわけです。メガキャリアが入っている路線にメガキャリアの資本が入っているLCCが入るとするのが現在のパターンですが、理屈からいうとやはり矛盾です。新規需要開拓が多いと盛んにメディアに流していますが、そうはいつてもかなりの部分でお客様を取られているわけですから、これが平和的に続くかどうかを考えると、私はどこかでブレーキがかかるのではないかと思います。

それに対して、独立系のLCCがまったく自分たちの判断で、新しい路線に展開するということになると、日本のLCCも社会的に認知を受けて、確たるものになるのではないかと思います。独立系のLCCというのはどういうものかという、かつてスカイマークが、既存のエアラインの

資料 9

【11】本邦LCC各社の概要

(国土交通省資料より抜粋)

会社名	ピーチアビエーション	エアアジア・ジャパン	ジェットスター・ジャパン
資本金 (準備金含む)	150億円 ANA 38.7% First Eastern-Aviation Holding Limited 33.3% 産業革新機構 28.0%	25億円 (順次50億円まで増資予定) ANA 67% エアアジア 33%	96億円 (今後120億円まで増資予定) カンタスグループ 33.3% JAL 33.3% 三菱商事 16.7% 東京セチョーリス 16.7%
拠点空港	関西国際空港	成田国際空港	成田国際空港
使用機材	エアバスA320-200型機	エアバスA320-200型機	エアバスA320-200型機
運航路線	内) 関西=札幌、福岡 (2012年3月1日) 関西=長崎 関西=鹿児島 関西=那覇 際) 関西=仁川 (2012年5月8日)、 香港 台北	内) 成田=札幌、福岡 (2012年8月1日) 成田=那覇 際) 成田=仁川 (2012年10月28日) 成田=釜山	内) 成田=札幌、福岡 (2012年7月3日) 成田=那覇、関西 関西=札幌、福岡 関西=那覇 際) 中国、韓国などの短距離 国際線を予定(2013年中)

支援なしでスタートしました。あれと同じように航空企業以外の日本の資本でスタートするのか、あるいは外国の航空資本でスタートするのか、もちろん3分の1が上限ですから、残りの資本は日本のファンドや商社の資本を入れれば、法律的にはできます。例えば、Aという国のエアラインが資本の3割を持つ、あとの7割を日本の航空会社ではないところが持つということなら合法的です。そうすることで、メガキャリアと関係のない独立系のLCCがスタートするということが、これから起きてくるのではないかと思います。空港側からいうと、そのような形であってもどんどん日本の空が、日本の空港が活況を呈するというのを歓迎したいと思っています。

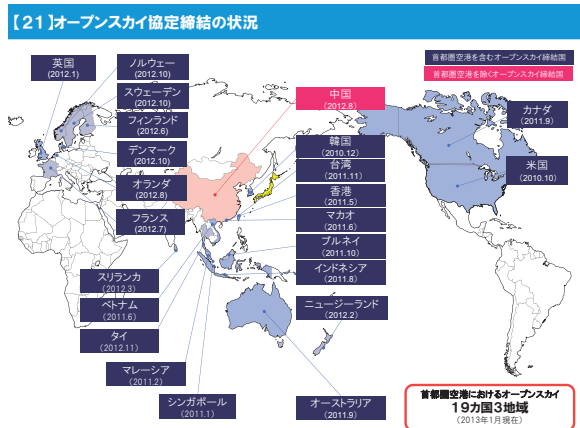
4. オープンスカイ後の日本の空港の競争力

次に、オープンスカイ^(注8)についてお話しします。資料10をご覧ください。日本の空港とオープンスカイ協定を結んだ国・地域は、全部で22あります。中国が赤い囲みになっているのは、オープンスカイではあっても中国の上海と北京、日本の成田と羽田は除くというオープンスカイです。

一番早く締結したのは米国で、2010年10月です。つまり成田が30万回化の合意ができ、羽田の再国

(注8) 従来の航空路線は、「国際民間航空条約」に基づいて、自国と相手国との政府が二国間協定を結ぶことで設定されていた。オープンスカイとは、これを航空会社主導で行えるようにする航空路線の自由化を言い、航空会社が自国・相手国の政府を通さずに、航空会社と空港と直接交渉で新しい路線への参入や撤退、路線の便数や運賃の設定を行うことができる。米国、EUはもちろん、最近ではアジア諸国が、続々とオープンスカイ政策を導入しつつある。

資料10



際化がなった、その瞬間に米国とオープン協定を結んでいます。一番最近は、2012年11月のタイです。2年間に、19カ国3地域とオープンスカイ協定を結んだわけで、驚異的なスピードです。これはきちんと航空交渉をして、これ以外の懸案事項を片付けたうえでのことですから、このスピードは、世界の航空会社がびっくりしています。なぜなら、実は日本はオープンスカイ協定には消極的だったのです。米国からの再三の催促に、日本はいやだいやだと言っていた。なぜNOと言っていたかという、2つあります。1つ目はオープンで競争するのはいいが、米国側の路線数と便数が圧倒的に多い。スタートラインがアンフェアなまま自由な競争をすれば結果はわかっている。スタートラインをフェアにしてくれるならOKですと言ってきた。2つ目は、成田も羽田もいっぱいでもう1便も増やせない。あなた方が一番関心のあるところに入れないのではオープンスカイにしても意味はないでしょうと、消極的でした。それが2010年10月を境に、2年間で22カ国（地域）とオープンスカイを実現したわけです。これは、一にも二にも空港の発着可能回数が増えたこと。それとともに、米国との関係において太平洋路線が成熟し、お互いに思い切った増便をする必要がなくなり、安定した関係になったことです。さらに言うと、^(注9)アライアンスの充実があります。今や世界の空は個々の航空会社同士の争いではなく、アライアン

ス同士の争いになってきています。日本もJAL、ANAがそれぞれのアライアンスに入っています。運賃の協定や便数の協定などを結び共同運航をしたり、場合によっては同じ企業といわれるくらい経営も一元化してやっています。

ところが米国は独占禁止法が非常に厳しい国です。米国の独占禁止法の担当者からいえば、アライアンスというのはとうてい認められないはずなのですが、社会的必要性を考えてオープンスカイをした国との協定なら認めるという形で妥協しました。非常にうまく使い分けています。これを専門用語で「ATI (antitrust immunity、反トラスト訴追免責)」と言います。この結果、日本の空は、完全にオープンスカイになったと言えればいいのですが、実は羽田だけは除外されており、首都圏では成田だけがOKです。

このオープンスカイが正式にスタートするのが2013年3月からです。これにより世界の空からどれくらい飛んでくるかということのをわれわれとしては期待しているところですが、中国との関係などいろいろなイベントリスクがあり、なかなか先を見通すのが難しいというところでは

地域が都市間競争の手段として空港を考える

では、そういった背景のなかで、国際空港の競争力ということを考えてと思います。資料11は、日本の空港の一番の競争相手である韓国の仁川国際空港（以下、「仁川」との関係で、空港の競争力とは何だろうかということをもとめた資料です。

セントレアは、お客様から見て、たいへんに評判のいい空港です。世界の空港関係の集まりであるACI (Airports Council International、国際空港評議会) で、お客様サービスを総合的に評価して出したランキングで、セントレアは常に上位にあります。成田の関係者はたいへん悔しい思いをしておりますが、おもてなしの心というか、空港全体がお客様の方向を向いたたいへんいい空港だと思います。

(注9) アライアンスとは、連合や提携の意味。現在、世界には航空会社の大規模な提携グループが3つある。「スターアライアンス」、「ワンワールド」、「スカイチーム」で、世界の大手航空会社のほとんどが、これらのいずれかに加盟している。

ただ、この資料は、そういうことを除いて、空港の競争力について端的に表したものです。やはり一番大きいのは、「空港の容量」です。航空機が空港に入れないことには始まらないわけですから。成田は今までは「××」でしたが、30万回化になり、一応「○」になった。セントレアと仁川は「◎」です。次に「空港利用コスト」は、成田もセントレアも仁川に比べれば高いということで「×」です。「世界の航空ネットワーク上の位置」は、後で詳しくお話しますが、3空港とも「◎」です。「国内の拠点都市からのアクセス」は、成田は遠かったのですが、新しい鉄道ができ「△」と。セントレアも仁川もそれとだいたい同じで「△」。「国際路線の集中度」は、成田が「◎」で、セントレアは「×」、仁川は「○」です。その他に背後地の総合的な経済力・文化力については、成田は「◎」で、セントレアと仁川は「○」。こういうことで見ると、セントレアは競争力でそれほど劣っているわけではない。しいて言えば、背後地の総合力がいま一つですねということで、インバウンド、アウトバウンドを含めて、地元がセントレアへの関心を高めお客様を迎える、あるいは使うということだと思います。

もう一つ言うと、今の世のなかは、日本対中国、日本対韓国という争いではありません。東京対上海、名古屋対仁川という、都市と都市の争いです。ズバリ申し上げれば、セントレアのことを考えて首都圏が譲歩するということもできない。それをやってしまうと国際的に負けてしまう。したがっ

て、セントレアはこの地域にとっての大事な競争手段であるという意識を持っていただきたいと思います。国際的な都市間競争の非常に大事な手段であるわけです。それを国全体の単位で考えると論点がぼけてしまいますから、やはり地域が強い思いを持って独自に考えていかなければいけないと思います。

北米の玄関口として

抜群の場所にある日本の空港

国際空港の競争力の項目のひとつとして、先ほど後で詳しくお話すると言った「世界の航空ネットワーク上の位置」。資料12はその資料です。あまりご覧になったことがない資料だと思います。

航空機が飛ぶ距離というのは、平面的な地図での距離感とはまったく違います。球体を飛ぶわけですから、航路も皆さんが想像するのとまったく違うこともあります。日本から出た航空機が米国の東海岸に行くときには、いきなり北へ向かって行き、アラスカの上を飛びます。こういうことからいうと、北米との関係で、成田や仁川、そしてセントレアも同じですが、これらの空港は非常に有利なポジションにあります。上海浦東国際空港（以下、「上海」と）と比べると、ニューヨークまで成田が1万860kmであるのに対し、上海は1万1,880kmで1,000km違います。これは時間にすると約1時間違うことになります。仮に上海をハブ空港にすると、ニューヨークから1時間余分に乘って上海に着き、そこからまた1時間かけて東京へ帰っ

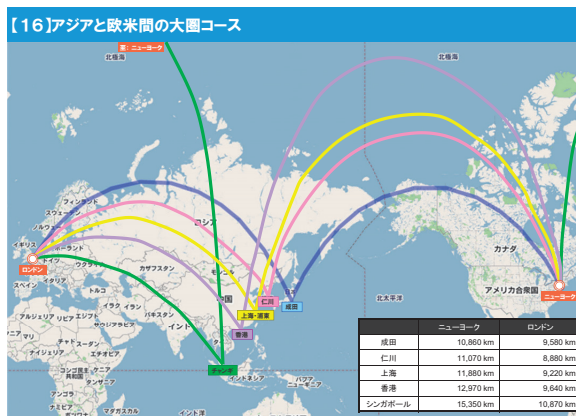
資料11

【20】国際空港の競争力

	成田	中部	仁川
<空港自体の事由>			
◎ 空港の容量	×× → ○	◎	◎
○ 空港利用コスト	×	×	○
○ 空港の地理的条件			
— 世界の航空ネットワーク上の位置	◎	◎	◎
— 国内拠点都市からのアクセス	× → △	△	△
◎ 国際路線の集中度	◎	×	○
<空港以外の事由>			
◎ 背後地の総合的な経済力・文化力	◎	○	○
◎ その空港を拠点とするエアラインの企業力	(?)	(?)	◎

資料12

【16】アジアと欧米間の大圏コース

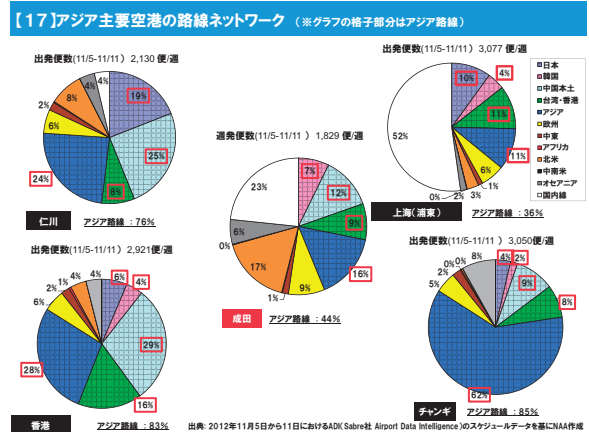


てくるということになります。つまり、成田や仁川より南のところにある空港は、少なくとも北米の玄関口になるとロスが出るわけです。ですから、米国のメガキャリアはいずれも成田か仁川のどちらかをハブにしようと考え、現にそれをやっています。時々、メディアの方々に、成田も羽田もアジアの中心ではないから、アジアのハブ空港としての位置が悪いと言われる方がいますが、成田もセントレアも仁川もベストの場所にあります。問題は、そこに十分な路線が敷けているかどうかです。

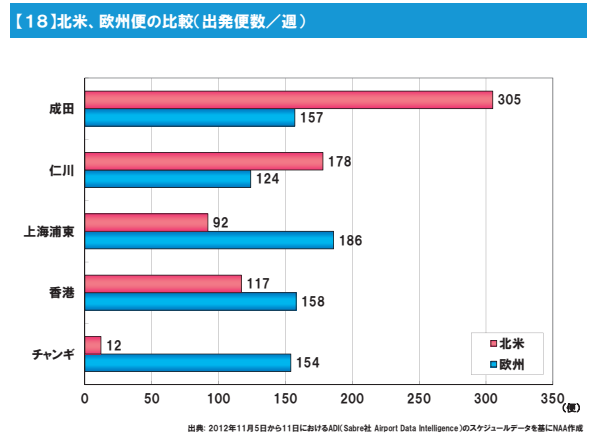
ただ、対ヨーロッパについていうと、ヨーロッパはハブ空港がいろいろあって、単純に考えることはできません。ドバイという考え方もありますし。ロンドンとの関係でいうと、日本の空港が有利とは言えないまでも、不利ではありません。

いずれにしても、世界の航空ネットワークにおいて、成田もそうですが、セントレアの位置というのは、非常に有利な位置にあるということです。その結果として、何が起きているかを、成田とそのライバル空港を例にお話します。資料13は、ライバルの空港の路線の内訳を示したものです。皆さん方が考えておられるのと非常に違った形になっています。仁川が北米路線8%であるのに対し、成田は17%あり、成田の北米路線のウェイトは圧倒的に高い。それをもっとわかりやすくまとめたのが、資料14です。成田から北米路線は週に305便飛んでいます。それに対して仁川はその半分、さらに上海、香港はそれより少なくなっています。シンガポール・チャンギ国際空港（以下、「チャンギ」）に至っては、週に12便だけです。これには私もびっくりしました。チャンギというのはアジアのハブ空港としてたいへん高い評価を得ている空港で、いい空港です。しかし北米路線についてはこの程度です。この原因は、ひとつは飛行距離の問題です。チャンギからニューヨークへ直行便を飛ばそうとすると、約1万5,350kmありますから、ボーイング747型機かエアバス380型機クラスの限られた大型機しか飛ばせません。地球一周が約4万kmで、地球の裏側に行くのがおよそ2万

資料13



資料14



kmですから、1万5,000kmあるというのは相当遠いわけです。少し脱線しますが、実は、今、トラブルで問題になっているボーイング787型機は、大型機ではありませんが、この距離を十分に飛べるのです。そういう機能を持っています。ボーイング787型機の活用いかんによっては、アジアのハブ空港がどうなるかということに今後大きく影響してくると思います。

そういうことはあるとして、日本はアジアの対北米の玄関口としては十分機能しているし、これからは機能させなければいけない。今まで仁川に負けていた最大の要因はキャパシティ。空港の競争力の大前提である空港の容量が不足していた。それが30万回化でかなり余裕が出てきました。これまで不利だった競争条件を変えることができる。ただし、そうなった時にわれわれが最も期待したのは中国路線の充実です。ところが尖閣問題などで中国との交流が思うようにならない状態です。

非常に残念ですが、いずれ、それらが解決され、成田の弱点であるアジア路線がより強化されてくるのではないかと考えています。

成田がアジアのハブ空港として

機能している実態

今、申し上げたことを、実際のお客様の数で見ただのが、資料15です。この資料は成田に関してですが、太平洋線を例にとると、お客様の34%がトランジットです。米国から成田に来て、乗り換えて東南アジアなどに行くという方が34%おられるわけです。これは日本のエアラインも外国のエアラインも合わせた平均であり、日本のエアラインはやはり日本のお客が多いのでトランジットは低い。しかし、米国のエアラインに限ってみると、5割になります。国際ハブ空港として機能しているわけです。われわれは、これからもこれを維持していかなければいけない。

セントレアが、ここまで路線を拡充できるかは、まだ相応の道のりが必要でしょうが、少なくとも位置を含め優位な条件を持っていることを認識し、活かしていかなければいけないと思います。

次に、着陸料についてお話ししたいと思います。着陸料については、一般的に非常に誤解があります。エアラインの方々はこれを公租公課と言っています。もともと空港というのは国や自治体の所有であり、そこから払えと言われるから税金で公租公課だと。しかし、成田もセントレアも関空も会社ですから、会社がつくった施設を貸している

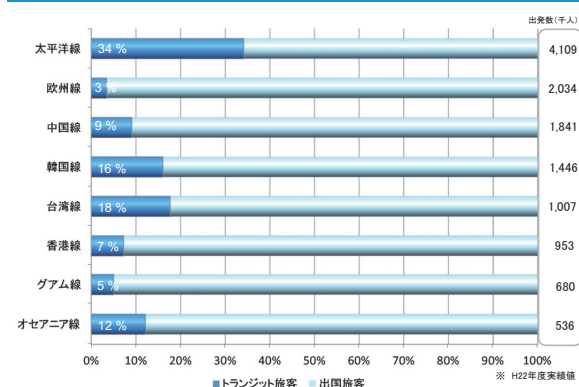
使用料です。コストを下回った使用料というのはありえません。使用料を何らかの形で回収するというのは当たり前のことです。公租公課のような、政治的に叩けば下がるというものではないということをご理解いただきたいと思います。

かかった費用は誰かが負担しなければいけない。一般的に、負担するのはエアラインでありお客様。これがダメならば税金ということになります。もうひとつ、使用料以外で稼げばいいということで、施設内の免税店などお店で稼ごうと。この4つです。しかし、世界の空港にはさまざまな戦略があります。一番極端なのは、シドニー空港です。ここは着陸料がゼロです。そのかわり、お客様からいただきますということで、お客様が航空券を買う時にそれが含まれています。日本は、一般的に個人に負担をかけるのはやめよう、企業からいただきますというのが国の姿勢でした。これは航空だけでなく社会全般がそのような発想です。ですから空港でも着陸料が中心になっているわけです。これにより、エアラインの方々は日本は高いとおっしゃるわけですが、空港としては、かかったものは申し訳ないけれどももらわないといけない。もちろん合理化はします。成田は民営化する時に、IATA (International Air Transport Association、国際航空運送協会)の事務総長が「民営化にも、いい民営化と悪い民営化があります。成田はぜひいい民営化をしてください。」と言われました。具体的にどういふことを尋ねると、「民営化したとたんに、われわれは民間企業だから、もらうものはもらいますといって、いきなり着陸料を上げた空港もある。それに対して努力して着陸料を下げた空港もある。ぜひ、民間企業として効率的な運営をして着陸料を下げたい。」と。これを受けて民営化の1年後に思い切って22%引き下げました。さらにこの3月からまた5%下げます。

またこれも誤解があるのですが、着陸料を変更する時に、われわれは綿密なコスト計算をして各エアラインの担当者といへん厳しい折衝をします。コストのなかに不適切なものがあれば、エア

資料15

【19】出発旅客数に占めるトランジットの割合



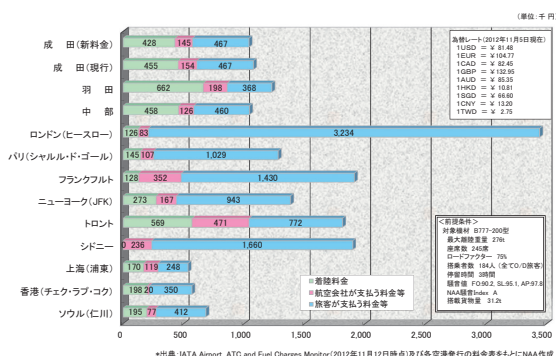
ライン側はどんどんチェックし削減するよう求めてきますし、一方で、合理的に話がつけばGOとなります。つまり、これはもう決して一方的に決められる公租公課的なものではなく、まさにビジネスとして、お客様と相対で合理的な議論をして決まっているのが着陸料です。

セントレアのチャレンジ

以上、日本の空港事情をいろいろお話ししましたが、最後にまとめますと、セントレアは、今、これだけ容量が空いているということを逆手にとって、新しい日本の空にどうチャレンジするかという、非常に大事な時に来ていると思います。LCCの評価は固まってはいませんが、独立系のLCCが今後増えてきて、右肩上がりのなかで乱戦が起こることは確かでしょう。そのなかで、セントレアはどのような戦略を取るのか、地域でどう取り組むのかということになると思います。世界のLCCは、ビジネス面ではタフ・ネゴシエーターであることを十分認識されて、大きなダイナミックな動きのなかで、きちんとした位置を見つけ、かつ、中部地域の国際競争力を高める拠点として発展されることを期待しております。ご静聴ありがとうございました。

資料16

【15】世界主要空港の空港利用料金比較(国際線・航空機1機・1離着陸当たり)



■パネルディスカッション

「中部広域圏の多様性あふれる航空と今後の見通しについて」

パネリスト：泉 正史 氏
 加藤 義人 氏
 奥田 隆明 氏
 モデレーター：竹内 伝史 氏



1. 中部圏の航空・空港政策の位置づけの現状

竹内 パネリストの方々について、プロフィールに加えてもう少しご紹介します。2011年7月にスタートした「中部広域圏における国際航空旅客動態と課題に関する調査研究会^(注10)」という研究会があります。私が座長を務めさせていただいておりますが、今日のパネリストの方々も、この研究会の関係者です。泉さんは、研究会の委員です。現在は、東海大学観光学部の教授ですが、全日本空輸株式会社（以下、「ANA」）に入社され長く国際関係の分野でご活躍されました。その後、株式会社ANA総合研究所（以下、「ANA総研」）にもいらっしゃいました。そうした経験も踏まえて、委員としてご就任いただいております。加藤さんは、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社（以下、「MURC」）に在籍されて、当財団が委託している調査をご担当いただいております。その関係で、航空・空港に関するデータに詳しく、今回参加をお願いしました。奥田さんは、名古屋大学の客員教授で当財団の主席研究員という立場から、研究会の委員として参加いただいております。

今日は、この研究会の2年間の成果をご披露す

るといことも兼ねて、「中部広域圏の多様性あふれる航空と今後の見通しについて」というテーマでパネルディスカッションを進めさせていただきます。

航空における中部圏の取り上げ方は少ない

竹内 では、本題に入ります。

わが国の民間航空・空港が直面する諸問題、将来ビジョンなどについて産学共同で研究を重ね、政策提言を行う団体である「航空政策研究会^(注11)」（以下、「航政研」）は、1966年に設立以来、40数年にわたって毎月、東京で月例会を開催し、毎回ふさわしい方をお迎えし、講演会を行っています。毎年、正月の月例会は、国土交通省の航空局長をお招きし、今年の航空・空港政策の課題・展望についてお話しがあります。今年は、ボーイング787型機のトラブルがあり大騒ぎのなかだったので、局長の代理として次長が来られました。その時に配布された資料が、本日、資料の一つとしてお配りした「航空行政の現状と展望について」です。

この資料を皆さんにお配りした理由は、現在の航空・空港の問題と課題を知っていただきたいということもありますが、もうひとつあります。この、78ページにもわたる資料のなかで、中部圏に関するページはたったの1ページです。つまり、航空局の報告のなかに、中部国際空港（以下、「セントレア」）あるいは中部圏の航空・空港に関

(注10) 2011年7月に（公財）中部圏社会経済研究所が航空・空港に精通した学識者により設置した調査研究会。調査内容、調査手法に関する助言と、課題解決に向けた総合的な審議を行う。

(注11) 1966年（昭和41年）6月に、我が国の航空・空港政策に対して提言を行い、民間航空の発展に寄与することを目的として学識経験者を中心とする産学共同の民間研究団体として設立された。設立以来、40数年にわたって月例研究会を開催し、機関誌「航政研シリーズ」を刊行するとともに、我が国の民用航空・空港が直面する諸問題、将来ビジョンなどについて産学共同で研究を重ね、政策提言を行っている。

する記載はほとんどないに等しいのです。記載されている内容も、ごくごく簡単なことしか書いてありません。わが国の国土形成における中部圏の役割、位置づけというのはこんなものなのだろうか。セントレアというのは、こんなに問題をかかえていないのだろうか。しかも、次長の実話のお話のなかでは、いっさいセントレアについて触れられませんでしたので、私は正直、たいへんショックでした。この現状を皆さんに知っていただきたいという意味で、航空局の許可を得て、このような分厚い資料をお配りしたわけです。

そこで、まずは、こういう現状を踏まえて、中部圏の航空・空港政策の位置づけは、われわれの目から見たらどのようなものか。それが、国の政策の展望においてはこんなふうにしかなれないということは問題ではないのか。そのことについて、パネリストの方々にお伺いしたいと思います。

最初は、私とともに航政研のお正月の講演会にも参加された泉さんからお願いします。

「油断」という要因

泉 私は、先ほどの紹介がありましたように、現在は大学の教師をしておりますが、2009年まではANAにおり、企画調査部門や国際関係でワシントンにも6年半ほどいました。その関係で、この研究会に参加させていただいております。



航政研に関しては、実はANAにいた時にこの研究会の事務方として、毎月、どのようなスピーカーをお招きするか、内容をどうするかなどについても関わりました。竹内先生からお話があったように、例年、1月の月例会では、航空局長にお越しいただき、毎年の航空政策について詳しくご説明をいただいています。今年、私は竹内先生と一緒にしましたが、今もお話があったように、竹内先生は中部についての言及あるいは記述が極めて少ないことにショックを受けておられました。私は東京生まれの東京育ちで、いわばよそ者です。よそ者の視点も時には大事だということで、竹内

先生の最初の問いにお答えしたいと思います。

率直に言うと、今日の講演で黒野さんがおっしゃったように、今の社会の現状はどうなっているのか、日本が置かれている環境がどうなのかということにおいて、「都市間競争」というお話がありました。今朝の日経の朝刊にも、広告でしたが、特にアジア中心に各都市の競争力についての分かりやすい比較が載っていました。中部圏については、これは行政区画ではなく、真の意味でのエリアとしての人口、また人口だけでなく文化や経済力といったことも含めての総合的な力というものを、かなり簡略ではありますが比べてみたものがあります。そこでは、ポテンシャルとしては中部圏は決して劣るものではない。約1,000万人以上の人口だけみても、力を持っています。東京圏が3,700万人くらいで抜群に大きい。北京、上海よりも大きい。ソウルは2,000万人くらいです。つまり、それだけ大きなポテンシャルを持っている中部圏が、航政研とか日本の航空政策のなかでの位置づけとして、なぜあまり触れられていないのか。これは、今までずいぶん研究されているとおり、実績です。国内・国際航空旅客、あるいは貨物の輸送実績のなかで、中部圏が占めるシェアがどれだけか。国際航空においては、全体の約8%、国内航空においては5.8%です。その少なさの原因は、この研究会の調査報告でもずいぶん掘り出されてきていると思います。中部圏の人が中部の空港を使っていない。その点を解決しないと、本当の意味でのポテンシャル、中部圏が持っている力を航空の場面で示すことができない。

航空というのは、実はたいへん大きな成長のドライバーになっています。20世紀以来の世のなかを変えたものは、極端に言えば、ジェット機と通信、情報革命だろうと思います。飛行機が圧倒的な高速性でこの地球を変えた。特に日本のような島国は、他の国や地域とスピードをもって交流するためにそれ以上の交通手段がありませんから、航空の役割はたいへん大きいものがあります。しかし、後で別の形で言及させていただきますが、中部圏という、名古屋を中心にした地域、あるいは

はもっと広域に考えた場合においても、「恵まれ過ぎた地域であるがゆえに」というところが、航空の発達においてはネックになっています。特に飛行機がなくてもそれほど困らない。新幹線がある、高速道路がある、産業的な集積もある。つまり、切羽詰って飛行機が必要だということをお感じになっておられないのではないかと思います。新幹線を使って東京あるいは大阪に行けば、そこで飛行機に乗れるという意識がある。

竹内先生が問題として提起された「日本の航空全体のなかでの中部圏の取り上げ方の少なさ」というのは、そういうことが背景にあって、「中部の皆さん自身が油断されていることの表れ」と言えなくもないと思います。セントレアというせっかくの施設をもっと活用していただくことが何より必要だと思います。実にもったいないです。

竹内 ありがとうございます。黒野さんの講演、そして今の泉さんのお話にあったように、今や国と国との競争ではなく、グローバルに都市間競争が行われている。この考え方からいくと、国がまとめて資料をつくる時に、競争意識というか、地元から湧き上がってくるものの程度によって、こういうものの扱い方が決まってくるところがある。この地域の人間は少しおとなし過ぎる、満足しきっていて油断している。それが非常にもったいないというお話でした。

では、奥田さん、お願いします。

問われる「この地域をどうしていくのか」

奥田 「今まさに都市間競争の時代になっている」という点ですが、空港の競争というのは、都市間の競争と一体不可分です。この地域が、セントレアを活用しながら、どう世界に打って出るのが、今いちばん問われていることだと思います。そもそもセントレアは、この地域自らが、世界に打って出るためのひとつの道具としてつくったわけです。もう一度、その時の精神を思い出す。そして、世界に打って出るために、今、この時期に



何ができるかを考えなければいけないと思います。

セントレアができた当初は、利用率はかなり増えたわけですが、最近少し落ち着いてきたというか、需要が下がってきており、そういうなかで、それを乗り越えて次のステップに行くためにどうしたらいいのかをもう少し考えなければいけない。

国の方では、航空業界を取り巻く環境が変わり、日本のなかで国際的なハブ空港という位置付けが取れるのかという議論をするなかで、やはり東京にハブ空港が必要、関西にハブ空港が必要という話が出て、二極化傾向が強まりました。特に民主党政権下ではそうでした。しかし、セントレアには優れた面がたくさんあります。空港経営はとてもうまくいっており、サービス水準も世界でもきわめて高く評価されている。関西国際空港（以下、「関空」）や東京国際空港（以下、「羽田」）に比べて負債額が少ない。これは長期的に考えると、競争力がとても高いということです。これらをもっとうまく活用していくということを、この地域で考えていかなければいけない。

まずは、少し減ってきている需要をどう盛り返していくか。LCCもこの地域において本格的に始まっていくようですし、航空機の小型化もどんどん進んでいきますから、余力を武器に、発着の需要がどんどん増えていく可能性が高い。そういうものをうまく取り込んで、セントレアの需要をもう一度盛り返すことが大事で、その戦略は、まさにこの地域の戦略が問われているということです。セントレアをつくる時に考えた「この地域をどうしていくのか」ということを、もう一度みんな考えて、戦略を練り直さないといけない。

ただ、難しいのは、日本の航空行政は、一県一空港という形で空港をつくってきましたから、おおむね一つの県に一つの空港がありますが、セントレアには複数の県が関与しており、誰がイニシアチブを取って戦略を練っていくのか。そこが難しいとは思いますが、この地域でどうセントレアを活用して、どう世界に打って出のかという戦略を練らなければいけない。そういう時期に来ていると思います。

竹内 ありがとうございました。続けて加藤さん、お願いします。

空港を利用しやすい地域づくりが新しい需要を創出する

加藤 まず、「中部圏における空港利用の現状特性」についての確認から発言させていただきます。竹内先生からご紹介いただいたように、この研究会で調査のお手伝いをさせていただきました。その調査結果で、この地域は、首都圏や近畿圏に比べて「自地域空港の利用割合が相対的に低く、東京の空港や関空を利用している割合が相対的に高い」ことがはっきりわかりました。ひとつの見方として、中部圏は空港の選択にあたって多様性に富んだ地域であるとも言えるのかもしれませんが。しかし、空港アクセスを「一般化費用^(注12)」という、空港にアクセスするときの運賃と所要時間を貨幣価値単位で合算したもの、つまり、安く早く行けるかということの一つの指標に置き換えて比較してみると、別の見方ができます。中部圏の人たちは、「相対的に一般化費用を高く負担しながらさまざまな空港を使っている」ということになるわけです。中部圏として、まずは、この共通認識に立つことが重要だろうと思います。相対的に経済効率性が悪い空港利用を強いられているのではないかとこの観点に立って、地域づくりからこれを是正していく課題があるのではないかと。コツコツと愚直に、一つひとつ丁寧に空港アクセスを高めていく。それが一つの重要なアプローチではないかという気がしております。

黒野さんの基調講演では、航空政策の観点から、航空ビッグバンを含めて今起きているさまざまな現状のご紹介をいただきました。これに加えて、中部が地域として何に取り組めるかということ、「地域づくりから空港の利用しやすさを高めることが、新しい需要の創出につながっていく」とい



う観点に立つこと。これが重要な視点だろうと思います。高コストの一般化費用を強いられながらさまざまな空港を使っているという状況を改善していく、そのことによって中部圏の航空利用の利便性が高まり、経済的な効率性が高まる。こういう地域づくりの共通理念をもって取り組んでいく必要があるのではないかと感じています。

そのためには、道路あるいは鉄道、中部圏が持っている社会資本のストックをいかに活用するか、例えば道路は、名二環（名古屋第二環状自動車道）にしても東海環状自動車道についても西回りの全通が目前のところまで来ていますから、こういう道路のネットワークの良さを使いながら、いかに広域的なアクセスの良さを確保するかという観点で、まずは必要ではないかと思っています。

以降、地域づくりの観点から、アウトバウンド、インバウンドの需要をどう創出していくかについても考えてまいりたいと思います。

竹内 それでは、そのお話は次のセッションでお話ししたいと思います。

その前に、今の皆さんのお話をまとめると、空港整備に何が足りないか、あるいは航空政策のなかで空港運営がどうあるべきかなどを議論するには、地域づくりの視点から考えていかなければいけない。地域の航空政策が地域づくりを支える、地域の経済あるは暮らしを支えるという立場から、地域づくりの戦略が必要である。しかもそれは国に頼んでいても考えてくれない。だから地域で自ら地域戦略を考えていかなければいけない。そのなかで航空政策のありよう、空港の位置づけということを的確に議論していくことが必要だということだと思っています。

そして、地域づくりのなかから、新しい航空ニーズをどれだけ掘り出すか。黒野さんをはじめ、皆さんがおっしゃったように、セントレアは、世界から高い評価を受ける良い空港なのです。競争上、有利な空港です。では、何が一番弱いかというと、航空便数が足りない、多様性にかけているという

(注12) 交通用語で、所要時間、運賃、旅客快適性などの交通サービス変数を貨幣換算し、合算した値のことを指す。

こと。需要に応えられる航空路線の多様性や航空便数になっていない。それが結果として表れているということです。仕方がないと甘んじていては、航空便数は増えていかないわけですから、機会を設け、増やしていくことをしなければいけない。

2. 中部圏の航空ニーズの発掘

広域中部圏の各地域からセントレアへのアクセスの問題点を丁寧に解決

竹内 第2ラウンドに入りたいと思います。中部圏の航空ニーズをどうやって発掘するのか。特に、この地域では、インバウンド観光政策として、「昇龍道プロジェクト」が動いています。これは中部圏の地域に根差した施策体系の一つの例だと思います。こういったことも含めて、いかに中部圏の航空ニーズを発掘していくかということについてご意見をいただきたいと思います。それでは、この点について後ほどお話ししたいとおっしゃっていただいた加藤さんから。

加藤 地域づくりの観点からセントレアを利用する需要を創出していくということについて申し上げます。一般化費用についてももう少し補足させていただくと、各地域でかかっている一般化費用と出国率の相関関係を見ると、関係が深いことがわかります。高い一般化費用を強いられている地域は出国率が低い。出国率を高めるために、一般化費用に特化した課題を解決すればいいという話を申し上げたい訳ではありませんが、少なからず因果関係があることが傾向から見えていますので、この地域としては、丁寧に取り組む必要があると思います。例えば、静岡の東部、長野県、北陸からのセントレアへのアクセスは何が課題か。これを一つひとつ丁寧に分析して、問題点となっているインフラを改善していく、あるいはサービスを強化していくということが必要です。このことが、トータルとしての中部圏からの渡航需要の拡大につながっていくのだと思います。

人口減少のなかでも拡大するマーケット

加藤 加えて、こういう地域づくりの観点からアウトバウンド、インバウンドについて、もう少し私見を申し上げさせていただきます。まず、アウトバウンドですが、今後25年～30年の間にわが国の人口は減少するため航空総需要は減っていく可能性がある、あるいは成熟化するので伸び悩んでいくというのが議論の大宗です。しかし、高齢者に限って言うと、3大都市圏の高齢者は、今後30年の間に60%ぐらい増えます。つまり1.6倍になるわけです。総人口は減るけれども、「高齢者」というところのセグメントを取り出した場合は、拡大する。この方々の海外への渡航需要は少なからずあるという観点に立つと、これらの方にセントレアは使い勝手がいいと強く実感してもらえると、中部圏各地からの自地域空港利用率が実需として上がっていく可能性があると思います。それには、一般化費用のような経済的な非効率をなくしましょうということに加えて、アクセスのクオリティを高める必要があります。中部圏のインフラの特徴である高速道路は、今後もさらなるネットワークの形成が図られますので、これを使った高速バスアクセスネットワークの利便性を高めるという課題が一つ明確になるのではないかと。あるいは、セントレアへの重要な鉄道アクセスである空港特別特急のミュースカイの利便性をどのように広域的にもっと高めるか。こういった解決すべき課題がまだまだ内在していると思います。トータルとしてのアクセス性向上に加えてクオリティを高める。この観点は、シルバーマーケットのアウトバウンドの需要をぐっと掴む可能性があると思っています。

また、出国率が低いということが、各地域別に明らかになってきております。そこで、「渡航する価値観」についても共有していく必要があるのではないかと思います。また、各地域には、国際観光、つまり訪日外国人を受け入れていくことを地域活性化につなげたいという意向が、最近とても強くあります。そのためには、こちらからも渡航することがインバウンド需要にもつながってい

く可能性がありますので、そういった問題意識のもち方も必要だと思います。

都市機能集積の昂進、大都市圏として発展途上であることを活かして

加藤 さらに、中部の社会経済特性として、ものづくりにたいへん特化しているということは皆さんご承知のとおりですが、都市機能別の集積度において、全国平均を1とした時に1を超えるものは特化していると表現すると、中部の場合、特化係数が1を超えているのは生産機能だけです。商業機能もオフィス機能も特別に特化しておらず、人口集積並みです。大都市圏というのは、人口集積並以上に特化した集積があってしかるべきだと考えると、商業機能やオフィス機能といったものをまだまだ高めていく必要がある。中部圏はそういう大都市圏だと考える必要があると思います。この地域にオフィス機能やサービス機能の集積をもっと高めていき、生産機能だけに特化しない厚みのある都市構造にすることが、ビジネス需要のアウトバウンドにつながっていくのではないと思うわけです。したがって地域づくりとしても、都市機能の集積をいかに高めるかという観点もアウトバウンド開花の重要な要素だと思います。

「縁」を戦略的に、インバウンド需要の創出

加藤 インバウンドについてですが、日本全体としては韓国からの渡航者が多く、その次に中華圏からのお客様が多いわけですが、中部圏、特に愛知県において圧倒的に多いのは中国からのお客様です。中部圏の中核である愛知県がそうであるなら、中国のお客様の観光需要、観光行動のニーズをよく理解して対応していく必要がある。これが一つの視点になると考え、この研究会でも議論を重ねさせていただきました。その議論のなかで出てきたのが、中国の方はバスで目的地に移動される団体客が多い。この地域が目玉として掲げている「昇龍道」地域は、バスで回っていただける準備ができていのかどうか。それが一つの課題になると思います。

中国からの来日客、特に広州の方のデータを抽出して分析してみると、訪日回数が増えれば増えるほど、成田国際空港（以下、「成田」）、羽田、関空を利用されていた方々がセントレアを利用される率が増えていく傾向がありそうなのです。これは、よくよく裏を取りながら検証していく必要があると研究会でもご指摘をいただいております、もう少し調べないといけないことを前提にしたうえで、一つの仮説を申し上げたいと思います。広州は中部圏の企業と深い縁のある都市です。中部圏の代表企業が広州で操業されている。少し前まではセントレアから広州直行便が出ており、今は上海経由便が毎日飛んでいます。そういう地域間のご縁があることが、訪日回数が上がっていきいほど、訪日の際の目的地選択の一つになるのではないかと。ゴールデンルートはもう行ったから、次はどこに行こうかとなった時に、そういえば中部圏とは縁が深いから行ってみようかという行動パターンがひょっとしたら生まれているのではないかと。もし、この仮説が当たっている面があるとなれば、地域間の交流をいかに深めていくかということ、広州以外の中国の他州、他都市に対して展開していくことも、インバウンド需要を戦略的に掴み取っていく一助となるのではないかと考えます。

さらに、ビジネス利用と観光利用を比較すると、ビジネス利用は、イン（入国空港）とアウト（出国空港）が一緒ですが、観光利用の場合は少なからず違うケースがあります。これはデータで明らかになったので、改めて周遊型の観光でセントレアをどう使っていただくかというマーケティングをしていく必要があると思います。

いずれにしても、「地域づくりの観点」から戦略的にアウトバウンドとインバウンドを創出していく」ということを広域的に考えていくことが重要だと考えております。

竹内 ありがとうございます。地域づくりの観点からの施策は、ビシッと一つで決まる派手な施策ではなく、小さい課題であっても地道に実行していくことが大切だという具体的なお指摘でした。

最重要課題は、「連携」と「協力」

竹内 次に、泉さん、お願いします。航空ニーズの発掘の仕方においては、航空便数をバラエティに富んだ、かつ多くしていくということが、今のセントレアにとって何よりも大事です。航空会社に所属しておられた経験を持っておられる泉さんに、そのあたりについてのお考えをぜひ伺いできればと思います。合わせて、今、ご所属は観光学部ですので、観光施策についても何かお話をいただければ。

泉 航空会社にいた経験から、どこに路線を張るか、どこの便数を確保するかというと、やはりそこに需要が見込まれればということになります。もちろん、路線・便数と実績の関係というのは、鶏と卵の関係だと思います。セントレアの現状については、当初の想定どおりにはいっていません。その原因は今までのお話のなかでもあるとおり、この空港の使いにくさとか、極端に言えば、使えないようになっているのではないかと。特に感じるのが、私は東京におりますので、名古屋駅に新幹線で着いて、セントレアに行くにはどう行けばいいのか、何も表示がない。あるのかもしれませんが、分からない。私は航空会社において、最後の方の仕事として特に力を入れていたのは次のようなことです。東京－ニューヨーク線はドル箱路線だとよく言われますが、ANAのようなフルサービスキャリア（Full Service Carrier：FSC）^(注13)の立場からすると、その間だけの需要を見ているわけではありません。エリアとエリアを見えています。東京を中心にして、どれだけスムーズに乗り換えられて、どれだけの乗り換え需要をキャッチできるか。そして、東京で乗り換えたあと、ニューヨーク、ロサンゼルス、ワシントンなどに行って、そこからどこへ行けるか。エリア、エリアでの需要予測をし、だからこそ単独企業ではできないのでアライアンスを組み、総合的な団体戦をやっています。

そういうことができるようになったのは自由化なりオープンスカイなりの枠組みができたからですが、先日の航政研でも、ほとんどの部分が、政策当局の努力のご紹介でした。1990年代初めごろは、空港制約のなかで動かざるをえないのが当たり前で、首都圏の空港は整備が遅れていたために何もできなかった。ようやくそれが解消され、日本というか、東京を中心にして、あるいは大阪なり、名古屋なりで都市間競争をやっているわけです。そのなかでフルサービスキャリアとしてはアライアンスを追求していきます。そうすると、このセントレアというのはどれだけ使い勝手がいいのかということが大きなポイントになる。正直に言うと、現在の使い勝手に留まっていたは、本来ポテンシャルとして持っている、インターラウンドの広域の中部圏各地の需要を十分に取り込むことはできない。なぜか。道路も鉄道も「連携」というところが弱いからです。私が航空会社で強く感じたことは、1社だけでは生き残れないということ。必ず仲間をつくり、ギブ&テイクのなかでお互いシェアしていく。そうすると、より大きな総合的な結果が得られる。黒野さんのお話のなかで「黒いネコでも白いネコでもいいから、とにかくお客様を運んでくれればいい」ということが出てきました。政策当局がそこまで踏み切ったということに、まさに今昔の感があります。かつては、日本の会社がかわいいということが前面に打ち出され、それがゆえにスポイルされて潰れてしまうということもありました。そうではなく、やはり自分の力で戦う、しかも仲間をつくって。

私はこれからのキーワードは「連携」と「協力」だと思います。同業、異業種関係なく、いろいろなところと力を合わせてやっていく。一見、損のように思えるかもしれないけれど、長い目で見て得になるというところを追求していく。今年のシンポジウムでも申し上げたのですが、アライアンスをやっているつくづく思ったのは、そののとこ

(注13) 従来型の旅客サービスを提供している航空会社のことで、ファースト・ビジネス・エコノミーなどの座席クラスを提供し、機内食や飲料も予め運賃に含めて提供する。他にレガシーキャリア（Legacy Carrier=L C）とも呼ばれる。また就航路線は、2地点間の往復に限らず、乗継需要も含めた路線ネットワークを構築し、広範囲の市場を事業対象としている。

ろです。直前まで競争相手だったところと一緒にやっていると、必ずしも全部プラスのように感じないかもしれませんが、トータルで必ずプラスになります。

もう一つ、LCCについて。LCCのエアアジアジャパン、ジェットスタージャパンが相次いでセントレアを選んだのは、ここのポテンシャルに注目しているからです。中部の地理的な優位性はたいへん魅力があります。なおかつキャパシティがある。問題は、空港から、あるいは空港へのアクセス。いろいろな目的地に、どのような形でスムーズにアクセスできるか。ここをストレスフリーにすることが極めて重要です。これも昨年申し上げたことで繰り返しになりますが、いろいろな管理者ごとに問題点はあると思いますが、垣根を取り払って、トータルでプラスになるよう、大局的な見地からの協力がたいへん大事であろうと思います。

竹内 ありがとうございます。アクセスのストレスフリーというのは、とても幅広い概念で、やらなければならないことがいっぱいある。だからこそ重要なのが連携と協力ということでしょう。続けて奥田さん、お願いします。

ライバルであった観光地どうしの連携

奥田 先ほど「セントレアをつくったころの思い」ということをお話しましたが、もう少しロングタームで考えてみると、昔は国際空港といえば、成田か伊丹だったわけですが、日本人がどんどん海外に出かけるようになり、地方空港を国際化して海外旅行に出かけやすくしようとした。そういう動きがあって、日本人の海外旅行の数がどんどん増えていき、そういうなかでセントレアをつくってきたわけです。しかし今、フェーズ（様相、局面）が少し変わっています。そのことをもう少し認識することが大事ではないかと思います。日本から外に出ていく人数はだいたい安定してきているわけですが、今度は海外、特にアジアがどんどん経済成長をしているので、アジアから中部圏に来ていただけるお客様をどう増やすかということが、

今、問われています。フェーズが変わったことを明確に認識して、それに対応する戦略を練っていくことが大事だと思います。

アジアの日本より所得が低い国のことを考えると、LCCのようなローコストの航空サービスを積極的に導入し、この時期にたくさん来ていただくという戦略はたいへん重要だと思います。加えて、この地域では、先ほどからお話が出ている昇龍道という取り組みをしています。これまでは、どちらかという中部圏にある観光資源というのはバラバラだったわけです。それをネットワーク化して連携させて、もう少し魅力的に見えるものにしていこうという努力をやっているわけです。

国内観光を考えると、これまで観光地は競争的な関係にありました。例えば、東京の人が名古屋に行くか金沢に行くかを考える場合には、名古屋に行けば金沢には行かないという競争的な関係にあったわけです。しかし、アジアの人たちに来ていただくことを考えると、海外からのお客様は滞在日数が長いわけですから、名古屋か金沢かのどちらかではなく、周遊してどちらも行くということが十分考えられます。これまでバラバラで競争相手だった観光資源を、どうやって連携させ共同歩調を取っていくか。海外に売り込むためには、バラバラに売り込んでいても仕方がないので、共同歩調を取って共同戦略でPRをかけていく。そういう点で、昇龍道のような取り組みはたいへん重要です。県をまたいだ取り組みですから、実施には難しい問題もありますが、これがどう実現できるかということが、この地域にとってたいへん重要な課題だと思います。

セントレアは、アジアからの航空便はずいぶんと入っていますので、それをうまく活用し、さらにどうアジアのネットワークを張り充実させていけるかというところが、たいへん大きな一つのポイントだと思います。

MRJの生産に留まらず、それをどう活かすか

奥田 もう一つは、航空機の小型化の話です。中

部圏は、三菱の次世代旅客機「MR J」^(注14)の生産拠点でもあります。小型航空機の生産をし、この地域の産業構造をもう少し豊かなものにしていく。この地域は、これまで自動車産業を中心にした産業構造を形成していたわけですが、それだけではなく「八ヶ岳構造」^(注15)と呼ばれるものにしていくのに、航空機がその一つの柱になります。この地域の発展戦略として、たいへん大きな期待が寄せられているものです。大事なのは、小型航空機を生産して、それをどう活用していくのかです。この地域が、その出口のところを世界にしっかりと見せていくことが大事だと思います。セントレア、あるいは県営名古屋空港も含めて、小型航空機をどう活用して世界の人たちにこの地域に来ていただけるような仕組みをつくっていくのか。このことが、中部圏にとってはたいへん重要なポイントになると思います。

観光地を支える人々の暮らしも豊かに

竹内 ありがとうございます。それでは、皆さんの話を振り返りつつ、私も3つほど意見を言わせていただきたいと思います。

一つは、地域の航空・空港戦略を考えることは地域づくりだというお話がありました。まさにそうだと思います。その一つとして観光による地域開発という視点があるわけですが、私は、それを進める時に大事なのは、観光産業を支える地域の人々の暮らしも豊かにならなければいけないと考えています。昭和30年代、40年代ごろの、いわゆるマストツーリズムと呼ばれた、貸切バスに乗りしてバスのなかでお酒を飲み、着いた時にはどこに着いたかわからないような観光の仕方では、やはりだめだろうと思います。観光地では、その観光地の魅力も伝えられないまま、自分たちの暮らしを犠牲にしてあくせく働き、忍耐して、とにかく

お金が落ちればよいという状況でした。そうではなく、自分たちの暮らしも豊かになりつつ、訪問客に観光を楽しんでもらう。観光立国を掲げるスイスは、まさにその路線で歩いており、行きたいにそれを痛感します。今、アジア諸国の生活レベルも急速に上がってきていますから、観光の質が高くなければ来てもらえない。質を高くするには、そこに住む人々の暮らしが豊かである必要があるわけです。そして付加価値を高めてたくさんのお金を落としてもらおう。それが、これからの日本の地域づくりには大事だろうと思います。

迎える側も“出向く”

竹内 二つ目は、「観光客の気持ち」という視点。その国、その地域の人たちが何を求めて日本に来るかということは、観光産業に身を置き、一所懸命に企画をしている人たちにもなかなかわからない。それを知るためには、自分たちがその国に行ってみて知るということが必要です。先ほど、加藤さんが「交流」の必要性をお話しされましたが、交流というのは双方向性がないと内容の豊かなものになりません。観光地域の人々が、ターゲットとする相手の情勢を探ることができる観光旅行、調査旅行を行うことが必要で、そういう働きかけをしていくべきだと思います。

多様な航空サービスの供給

竹内 そして三つ目は、今日お話ししている航空ニーズというのは、定期航空便が運ぶ旅客需要についてです。しかし、航空ニーズを発掘していくことを考えた時には、航空ニーズをもっと幅広く捉えないといけないし、もっと多様なものを見なければいけない。航空ニーズというのは世界的にみると非常にバラエティに富んでいます。通勤用^(注16)とLCCが混同されて話されることがよくありま

(注14) 三菱重工株式会社（以下、「三菱重工」）の子会社、三菱航空機株式会社が約50年ぶりに日本国内で開発を進めている次世代旅客機。MR Jは「三菱リージョナルジェット」の略。MR Jは「日本にとって40年ぶりの悲願である国産旅客機」とも言われており、2015年夏ごろの就航を目指している。試作、飛行試験、製造を三菱重工の名古屋航空宇宙システム製作所が担当している。

(注15) 「従来の特定産業に依存した産業構造から、多様な新たな成長産業により世界市場を獲得していく構造」として、中部経済産業局が提唱している産業構造。

(注16) 短距離路線で用いられる数人から数十人乗りの小型旅客機。また、それをういた地域航空輸送。専門で扱う空港を通勤用空港と呼ぶ。

すが、コンピューターとLCCは違います。LCCとは単一大容量の航空機を使いつつ、フリッジサービスを削いでコストを削減したサービスです。コンピューターはコンピューターで、それが必要とされる形態があるわけです。ビジネスジェットもあります。これはたいへんなお金持ちでないとマイジェットを持って飛び回することはできませんが、それをタクシーのように、あるいはカーシェアリングのように、数人が乗りあって毎時飛ぶといった形態も考えられなくはありません。そういったさまざまな形態も考えたうえでコンピューター（地域航空）を考えていかなければいけません。そういうことを考えると、空港というのは種類ではないのだろうと思います。いろいろな機能に応える空港もあるといいですね。それは空港と呼ばず飛行場というものかもしれません。その点、中部には県営名古屋空港もあります。いろいろな空港のそれなりの使い方を考えて、多様な航空サービスを地域に供給していく。これは、ニーズがないからと言っていたのでは何もできません。航空サービスをいろいろと考えてやってみる。やってみて客がつかなければ止めればいいのです。ともかくいろいろなことをやってみるということが大事だと私は思います。

3. 航空・空港政策の長期展望

竹内 最後に、航空・空港政策の長期展望について。今すぐ、あるいは来年、再来年の議論ではなく、もっと長期の展望についても今から議論しておくことは重要だと思います。

例えば、黒野さんのお話のなかに出てきましたが、2027年に品川－名古屋間でリニア中央新幹線が開通することがどうやら見えてきました。今から14年後です。リニアが名古屋まで開業した状況を見据えて、航空・空港政策はどうあるべきか、どんなビジョンを描くのか。このことについてお伺いしたいと思います。それでは、奥田さん、お願いします。

東京との連携で何を生み出せるかが鍵

奥田 リニア中央新幹線ができるということは、この地域にとってたいへん大きな出来事です。まず重要なのは、リニアができるまでに、いかにセントレアからアジアへの充実したネットワークが張れるかだと思います。リニア開通までに、何をするのか、何ができるのか、どう動くのか。この地域の都市としての中枢性をどこまで高められるのか。それがまず1点、重要なことだと思います。

そして、リニアが開通すると、品川－名古屋間を40分で行ったり来たりできるわけです。さらにその後大阪まで延伸されると、品川－大阪間は67分となる。そうすると、東京・名古屋・大阪は、あたかも1つの都市圏のような時間距離を持つ関係になります。それを活用して、都市間競争において、3つがバラバラに競争するのではなく、3つが1つになってアジアでの競争を勝ち抜くということが、日本にとってのたいへん大きな戦略です。その大きな戦略のなかに中部が置かれていることを認識する必要があります。

当財団では、リニアができた時に3大都市圏の関係がどう変わってくるかについて分析をしています。東京には圧倒的にサービス産業の集積が高い。しかもたいへんバラエティに富んでいて、その結果、サービス業の生産性も高い。それに対して中部はどうかというと、先ほどからお話に出ているとおり、サービス業の生産は東京に比べて少ないけれども、機械系の製造業の集積地となっている。そういう2つの地域が連携しながら新しいものをどう提示できるか。例えば、自動車と新しいサービス、ビジネスを組み合わせるとどう提案できるか。住宅と組み合わせる場合もあるでしょう。つまり、東京と連携しながら、どう新しいものが提示できるかというところが、リニア開通を見据えたこの地域の大きな課題だと思います。この地域としては、名古屋駅あるいは栄周辺に新しいサービス業を配置し、どう集積を高めていくかということもとても重要です。地震のことを考えても、東京にすべてのものを集めておくのではなく、分散配置したほうが良いという議論があります。東

京、名古屋、大阪という3つの都市の関係を再考し、日本の競争力をどう高めていくか。それにこの地域がどう貢献できるか。こういったことをこの地域から提案していかなければいけないと思います。

そういう状況になった時に、では、セントレアは一体どんな役割を果たすことになるのか。単純に、成田や羽田から入ってきた人がセントレアや関空から出ていくということも考えられますし、もっとさまざまなことが考えられると思います。3大都市圏が一つの巨大都市圏になり、そのなかの一つの空港として、セントレアをどういう機能をもった空港にしていくのか。そこを真剣に考えていく必要があるのではないかと思います。現在、アジア各国との間である程度のネットワークが張られています。これを充実させながら中部らしい空港をつくっていくことが重要だと思います。

竹内 ありがとうございます。加藤さん、お願いします。

「東京－名古屋間」の優位性と空港需要の創出

加藤 お話させていただいている私の視点は、まずは、まだまだ課題があるインフラをアップしていく。インフラアップされたなかから、一つひとつ丁寧に、観光需要に対するサービスを積み上げていく。これが、愚直かもしれないが、必要だという観点でお話してまいりました。

しかし、リニアについては、愚直な攻め方とはまったく異なる、かなり戦略的な、変化量の多いことを想定した攻め方が必要になると考えています。リニア開通後の品川－名古屋間40分というのは、皆さんも同じように考えておられると思いますが、時間だけの観点でいえば、生活圈であり通勤圏でありといったことが成り立つ距離感です。そうなると、名古屋圏は首都圏との交流をかなり濃密にしていくことになります。この時、リニアは、本日のテーマに照らして考えると、訪日外国人にとってリニアに乗ること自体が観光になり得るので、名古屋に立ち寄っていただける有効な交通手段であり観光資源になる。これが一つ期待で

きる点でしょう。また、リニアができるから、首都圏の西部地域からセントレアを利用いただけるのではないかという期待もあるかと思いますが、この点については若干、短絡的すぎる気がしています。諸刃の剣になる危険性もある。

そういったなかで、リニア時代にセントレアの需要をどう創出していくべきかについて、考えをお話すると、ビジネス需要に着眼し、地域づくりの観点からかなり戦略的に取り組む必要があると考えています。首都圏では、単一性の解消のみならず、直下型地震にどうリスクヘッジしておくかという議論が巻き起こっています。リニア開通によって、品川－名古屋間は、今以上に特別な区間になります。高速道路は東名・新東名・中央道により三重化され、高速鉄道も東海道新幹線とリニアによって二重化されます。つまり、「品川－名古屋」間だけが、わが国の鉄道と道路の高速幹線網において二重化以上のリダンダンシーの高いネットワークを有している区間になるのです。そうであれば、「品川－名古屋」間が、国に唯一の、国に1つしかいない機能を配置すべきゾーンであるという考え方に立つことができる。『首都圏に置いておくだけでは直下型地震などが来た時に危ない』と思える機能については、『品川－名古屋』という、わが国のなかで最もリダンダンシーの高いゾーンのなかで機能の再配置を行うべきではないでしょうか。とりわけ愛知県は、国際拠点空港もあり、国際港湾もありますから、その立地条件を高く優位的に具備しております」という攻め方があるのではないかと思います。つまり、首都圏の重要な役割の一端を名古屋大都市圏が担えるのです。それは日々、濃密な交流連携をするというだけではなく、もう少し踏み込んで、この表現にご賛同いただけるかどうかわかりませんが、「今の首都圏ではない新しい発想の首都圏、名古屋というエリアを組み込んだリダンダンシーの高い『新首都圏』をつくりませんか。愛知県はその舞台となり得るのです」と。国に唯一しかいない機能とは例えばどういうものがあるかという、本社機能であるとか、拠点的な研修機能、拠点的

な研究所、拠点的な物流センターなどがあります。加えてバックアップ機能も、これにあたると思います。こういうものを名古屋大都市圏に配備しておくことが最もいいぞ、いざという時に自由に行き来ができるし、同時被災はないだろう、かつ被災してもリダンダンシーが高いから途絶はしないという立地条件を評価していただいた時に、この地域が新たに、今までになかったような都市機能の立地を促進していくことになる。それが結果的にセントレアのビジネス需要、あるいはエアカーゴ需要を中部から創出していくということにつながっていくのではないかと思います。

従いまして、竹内先生のご指摘のように、今後14年間をどう使うかという時に、名古屋市あるいは愛知県を中心にした話になるとは思いますが、当地の優位性は、最もリダンダンシーが高く、首都圏の一部の機能を担うのに最も適した地域である。かつ、お値打ちですよ。そういうことから売り込んでいって、新たな国土における機能集積の配置換えをこの地域で受けていく。そういう戦略が空港需要につながっていくのではないかと考えており、皆さまと議論を深めていきたいと考えております。

竹内 ありがとうございます。最後に、泉さん、お願いします。

いま一度、消費者の視点で考える、アクセスにおける「連結」

泉 リニアというのは、特にこの地域にとってはご関心が高い事業だと思います。完成すれば、品川-名古屋間は40分。よく高速輸送機関においては、その2地点間の区間の時間的優位性が議論されます。ただ、「では、セントレアとの関係はどうか？」ということですが、名古屋駅と中部国際空港駅間はどれだけ時間がかかるのか。40分で行けるのでしょうか。名古屋駅からセントレアに行く時間で品川に行ってしまう。これは新幹線でよく言われる議論なのですが、ストロー効果というのがあります。その地域の相対的な総合力の優劣において、優位な方がストロー状に需要

を吸い取ってしまう。リニアが開通すると、首都圏と中部圏あるいは名古屋圏との力比べになるということです。東北新幹線の例でいうと、仙台の中核機能がより強化され、その他の県庁所在地は相対的に弱くなっています。高速輸送機関を建設する際に、これは空港も含めてですが、自地域とその他の大消費地との間の時間的な優位性が高まるから、それによって優位になるかということ、必ずしもそうではない。加藤さんもおっしゃったように、これは諸刃の剣になります。厳しいことばかり言っているようですが、私が言いたいのは、一つは、加藤さんのお考えもその一つでしょうが、ぜひ、リニア開通をプラスの面で活かしていけるように、いろいろな方策を打って出るべきだということです。

消費者というのは、どのような形であれ移動する場合には時間なり費用なり、いろいろな面での気楽さやスムーズさをトータルで計算して比較しています。いわばこれが一般化費用ということです。そのなかで、最も優位性があるかどうか。特に東日本大震災の後には、リスクヘッジの観点で首都圏集中は危ないということで、名古屋というものの優位性、価値も出てきていると思いますが、単にリニアが開通したからどうかというのは、私がエアライン出身だからそう思うのかもしれませんが、若干、懐疑的です。本当にあれほどの天災において、リニアは途中で折れ曲がったりしないのか。これはもちろん、まさかの事態ですが、そういったリスクヘッジの部分だけでなく、トータルにみて優位性をどうつくっていくのか。中部圏がセントレアを軸として発展するために、リニアとどのように連結させるかということがたいへん大きなポイントになると思います。そして空港とリニアの駅の連結に留まらず、既存の新幹線、在来線、その他いろいろな地上の交通モードとの連結も、ぜひ消費者の視点でもう一度見ていただきたい。私はエアラインにいた時、それを徹底的に叩き込まれました。身に染みてもいます。消費者の目線でもう一度見直していただくと、いろいろな障害が見えてきます。これはマーケティングの

基本ですが、プロダクトアウトからマーケットインに、消費者の視点で見直していただくと、いろいろな点が出てくるのではないかと感じております。

新しい中部圏の機能企画は地元地域で

竹内 ありがとうございます。国内においては、もともと新幹線と航空というのはライバル関係にあり、どちらがお客をたくさん取るかという議論を今までやってきたわけですが、これはそういう話ではないと思います。リニアのシステムとセントレアをつなげることによって、グローバルな観点からどれだけ優良な高速輸送ネットワークになるかということです。リニアの名古屋開業に合わせて、リニアと東海道新幹線をしっかり連結することはJR東海さんもいちばん大事なこととしてやっておられますが、その駅とセントレアの間がどれだけストレスフリーの形でつながってくるか。これがグローバルでハイレベルな高速ネットワークを配備するという観点ではたいへん大事な課題になってくると思います。

それともう一つは、国と国との競争ではなく、いまやグローバルな都市間競争である、あるいは中枢都市を中心とした大都市圏の間の競争であるという観点をぜひ忘れないようにしなければならない。加藤さんがおっしゃたように、新しい首都圏のなかに名古屋も入ってしまうということが、現実の問題として起こってくるかと思いますが、かといって、日本の中央である東京の指揮の下に名古屋が入ってしまうと、そこからの指示を仰ぐという体制になるということでは、決してないし、そうしてはいけません。新しい中部圏の機能を企画する場合でも、地元地域からそれが出てこなければだめだと思います。中部圏が独立してグローバルな大都市間ネットワークに参加できるような体制をつくっておかなければいけない。そのために、リニアとセントレアとの密接な連結システムを考えていかなければいけないと考えております。

ただ、これは明解な答えがあるわけではありません。あまり時間はないかと思いますが、どうす

ればいいのかを、地域の人々で議論していかなければいけないと思います。