

近年、世界の航空自由化・オープンスカイの進展とともに、規制緩和による自由化やLCCと呼ばれる格安航空会社の台頭など、日本の航空を取り巻く環境は劇的に変化しており、空港のあり方もまた大きく変革しつつあります。

そのような状況の中、国際線の就航している空港が健全に機能するために多種多様な機関に支えられており、それらの機関の業務内容や実態を分かりやすく紹介することで、国際空港についての理解を深めていただけるのではないかと考え、国際拠点空港である中部国際空港に所在する各機関を訪問してそのインタビューを中心にシリーズとして紹介します。

第1回は中部国際空港が国際拠点空港としてどのような役割を担っているかをご紹介します。

第1回 我が国の国際拠点空港としての中部国際空港（セントレア）

中部圏の空の玄関口であり、セントレアの愛称で親しまれる中部国際空港は、2017年2月7日に開港12周年を迎え、来港者は2016年度末までに約1億5千万人を突破した。

華やかに愛知万博の来訪者を迎えた開港から12年、世界的な燃料費高騰や「リーマンショック」から始まった大規模な景気後退などの逆風もあったが、インバウンドの増加やリニア時代に向けて、地域発展の重要なインフラとして期待される中部国際空港について、インタビューを中心に紹介する。

公益財団法人中部圏社会経済研究所企画調査部部长 田辺 義夫

中部国際空港株式会社、代表取締役副社長

各務 正人 氏



1. 中部国際空港 開港の経緯

Q 中部国際空港（以下、「セントレア」）の開港に至った経緯を、お聞かせください。

当時、現在の県営名古屋空港がこの地域における基幹空港で、民間と自衛隊基地として戦前からの飛行場を拡張して整備されてきました。内陸にあって時代の要請に対応可能な拡張の余地がなく、さらに騒音対策に掛かる課題など、運用にさまざまな制限があり、今後の航空需要の展開に追従で

きないと考え、新しい立地において運用制約のない空港の建設に向けた議論が長らく続いていました。

このような背景から、1996年に7次空港整備五箇年計画の閣議決定で「中部圏における新たな拠点空港の構想について、その事業の推進を図る」と記述されたことから基幹国際空港として新たな空港設置の必要性が認められ、セントレアの整備事業が決まりました。

しかし、これまでの空港整備に関して問題が種々指摘されていた時期であり、従前の公共事業スタイルによる空港の新設ではなく、民間の活用をできる限り活用した、Private Finance Initiative（以下、「PFI」）方式が決定され、この方式に基づいて空港建設が始まりました。

セントレアは、もちろん国の政策の1つの結実ではありますが、一方で地域全体としても地域発展のためにどうしても必要な空港だという長年の熱意と努力の結実として設置に至ったわけですから、PFI方式で事業展開する際には、地元の経済界からも絶大なる支援をいただきました。



写真提供 中部国際空港株式会社

事業スキームについては、1998年度の事業採択時の総事業費7,680億円をベースに出資割合、無利子・有利子割合が決定され、総事業費の40%である無利子資金の負担割合は、国：地方自治体＝4：1とすることが決定されました。また、残る60%の有利子資金は、政府保証債、日本政策投資銀行融資および市中融資で調達することとしました。中部国際空港株式会社（以下、「空港会社」）への資本金の出資比率は、国が40%、地方自治体が10%、民間が残る50%とし、民間主導型プロジェクトとなっています。

Q 当初事業費の大幅な削減を達成したことは過去に例がないようですが、いかがでしたか。

開港前後に随分話題になりましたが、空港会社による空港計画の見直し、工事施工方法の改善などのコスト削減により、1,730億円が縮減され、2004年度の開港までの総事業費は5,950億円となりました。コスト意識の徹底と管理、工期の管理をしっかりと意識しながら取り組んだということです。期待された万国博覧会「愛・地球博」（以下、「万博」）までの開港についても、開幕の1カ月前に開港するという、結果として見れば、着工から5年を経ずに完成して供用されました。そういった意味でも我が国でもまれな経緯でできた空港だと思っています。

当初の事業費を大幅に削減して完成したことへの各界からの評価は大変名誉なことで、これは関係者の熱意とたゆまない努力のたまものです。さらに当時を振り返りますと、海上工事にも関わらず工事期間中に冬季風浪や台風の直撃による影響をほとんど受けなかった幸運にも恵まれたこともあると思っています。

2. 環境に配慮された斬新なデザイン

Q 斬新なデザインや効率的な設備配置が特徴ですが、その設計思想や設備の概要について、お聞かせください。

その時代の最先端ということで、特に環境に対する意識が非常に強く念頭にあって、設計段階から種々取り組んで計画されたと思っています。

まず、空港島の形状ですが、伊勢湾の海象や海洋環境に与える影響をなるべく少なくできるようにさまざまなシミュレーションの結果、包丁のような形となりました。空港島の上に造られた各施設も、先行事例の成功と失敗、さまざまな経験をしっかりと、そしゃくして計画されています。

特にこの規模の空港として、国内線と国際線の乗り継ぎ（以下、「内際」）をできるだけ簡便にするべく、当時としては画期的な、ワンフロアーで内際の利便性に配慮した出発カウンターを配置す

るなど、さまざまな工夫を凝らしています。

機能的にコンパクトであると同時に、省エネでエコであることを意識しています。エネルギーセンターとして、コージェネレーションシステム^(※1)を導入して、オペレーションを始めました。さらに、当時はまだ少なかった太陽光発電も積極的に導入するといった、フロントランナーとしての取り組みが挙げられます。

Q パッセンジャーターミナルビル^(※1)の設計思想は、どのようなものですか。

当時有名な話でしたのでご記憶の方も多いかもしれませんが、旅客ターミナルビルの形状を、当初は鶴が舞い降りたような少し凝ったデザインを考えていました。しかし、工期の制約と工事費の削減という観点から、さまざまな議論を踏まえてできる限りシンプルにすることにより、モジュール化が図られて速く安く、かつ、将来の施設拡張に際して容易に増築ができるように変更されました。最初に決めたからその通りでよいのではなく、進捗の段階でもいろいろと工夫しながら、より速く、より安く、より機能的にといったことを常に念頭に工事を進めた結果、極めて短期間ですべてを完成させて供用できたと思います。

また、関西国際空港（以下、「関空」）の旅客ターミナルビルは全面を曲面強化ガラスで覆われた凝ったデザインで豪華ですが、関空の事業が展開された当時はバブルの時期で、費用より出来栄の良さが優先される傾向でした。よって、建設費用、維持管理、空調などに相当な経費が掛かることとなります。そこでセントレアはその後の維持管理もある程度念頭に置いてきました。

3. 来訪者へのさまざまな取り組み

Q 年間500万人以上の人を訪れるテーマパークの様相もあり、どのような取り組みをされていますか。

セントレアの位置が非常に大きく影響していると思います。中部圏は首都圏や関西圏に比べるとどうしても後背地の需要規模が小さく、本来の空港の目的である国際線・国内線の航空利用のお客様だけでは、どうしても絶対的な収入に若干遜色が出てしまいます。その中で競争力のある空港にするには、できる限り着陸料とか、いろいろなコストを低くしなければいけないという命題も持っていましたから、その中で何をするかと試行錯誤しました。

空港はもともと人気の施設で、これまでも全国の空港でターミナルビルの屋上を有料で開放している事例はたくさんあります。我が社としても十分に活用すべき集客施設として、飛行機に乗らなくても、飛行機を見て楽しむ、また、海上空港の特色を生かして海の景色とか、さまざまな雰囲気を楽しむといったことがキーワードになるのではないかと、つまり、航空旅客以外のお客様にも来て触れていただいで、楽しんでいただくことが1つのターゲットになるということを念頭にさまざまな施設を計画し、配置したということです。

スカイデッキの当初施設計画では、手前の屋上部分だけとしていましたが、先端まで行けるようにして、目の前で航空機の離発着を見ることができるといった極めて刺激的なスポットにしました。

さまざまな要素が絡まって、東海地方でも有数の集客施設として、開港後12年たった現在でも年間約500万人の飛行機にお乗りにならないお客様にもお越しいただけることは大変ありがたいことと思っています。そこに安住するのではなく、提供すべきサービスの内容を常にリフレッシュして、よりよいものに変えていこうということを積み重ねながら、これを続けてきたということだと思います。

Q 空港の利活用という点では、先駆的な発想で先を見据えての施策ということでしょうか。

そのように思います。日本の空港のシステムは、

(※1) 内燃機関、外燃機関等の排熱を利用して動力・温熱・冷熱を取り出し、総合エネルギー効率を高める、新しいエネルギー供給システムのひとつである。

インフラを国あるいは地方自治体が所有して、その上に民間会社がターミナルビルやその他のさまざまな事業を展開する組み合わせで成り立っていましたが、それでは適切な資源配分と資源の有効活用ができないので、施設の所有権を国あるいは地方自治体に残したまま、運営を特別目的会社として設立される民間事業者が行うコンセッション方式に移行することを目指して、最初に関空、次いで仙台空港で始まった次第です。

世界的に見ますとこのシステムはすでに実践されていましたが、このビジネスモデルを我が国で最初に成功させたのが実はセントレアだと思いません。

成田国際空港（以下、「成田」）や関空は基本的に1つの主体が全部持っており、どちらも特殊法人ですから、ある意味、公共事業の枠内で全て実施されています。その点、セントレアは株式会社ですから、空港会社は完全に民間セクターとして経営されています。

コンセッションを建設の段階から取り組んでいますので、建設から運営まで一体的に実践しているコンセッションのビジネスモデルの原型、それがセントレアだと思っています。大変誇りに思いますと同時に自負を持って取り組んでいくべきと思っています。

Q 旅客以外の収入が、空港の運営に寄与しているという状況はいかがですか。

空港旅客とそれ以外、特に物販は商業の売り上げでは区別がつかないので、明確にはご説明できませんが、別の切り口として、空港自体の収入と商業の売り上げの収入は区分されています。昨今の免税店での売り上げの増強もあって、商業事業と空港事業の売上比率が5対5くらいになっています。空港のオペレーションに伴う収入と、旅客も含めて空港に来られるお客様が商業施設で品物を買って、飲食をして使っていただく収入が完全に両輪になってきました。

商業事業の売り上げは、直営でやっている部分の売り上げとテナントからいただいている賃料や

構内営業料などになりますので、実際のテナントの売り上げはもっと大きいと思います。各テナントのさまざまなご商売も潤っているという意味で、Win-Winの関係だと思っています。

4. 世界的に権威のある各種の賞を受賞

Q 今後の運営や取り組みについて、お聞かせください。

12年前に進むべき方向性を定めて取り組んできたことは、今の時代の流れを見ていても、極めて正しい選択であり、正しい方向性であったと思っています。これまでの我々の経験を踏まえて、新しい需要の動向などをしっかりと見据えながら取り組んでいくことに尽きると思います。

今後の新しい施設として、南側地区にボーイング787型機試験初号機（ZA001）を中心とした複合商業施設フライト・オブ・ドリームズ（FLIGHT OF DREAMS）を新たに建設すると同時に、近接してLCC向け新ターミナルを建設します。それぞれが1つの機能ではなく、2つあるいは3つの機能を果たせ、お互いに補完し合って、できるだけ効率的で、航空旅客もそれ以外の遊びに来られるお客様も含めて便利に使っていただけるような施設にしていくことが私どもの考え方で、今後の取り組みの方向だと思っています。



写真提供 中部国際空港株式会社

Q スカイトラックス社から、「5スターエアポート（5 STAR AIRPORT）」の称号を獲得されました。リージョナル分類での5スターは世界でセントレアですが、最高位の格付けを得られた

評価基準などについて、お聞かせください。

「5スターエアポート」の評価基準としては500項目くらいありますので、空港会社単独ではなく、空港に関わるすべての皆さんの努力のたまものと大変ありがたううれしく思っています。

開港以来、セントレアのキャッチフレーズであります「CSナンバーワン（顧客満足度ナンバーワン）」ということで取り組んできました。空港におられるすべての事業者の皆さんも常にそれを念頭に置いて、お客様に安全で安心して、そして気持ちよく使っていただけることを目指して取り組んでいただいていると思っています。事業者の皆さんの集まりなど、いろいろなことをやってきたわけですが、今回リージョナル空港では世界初という認定がいただけたということは、これまでの長年にわたる取り組みの成果だろうと思っています。

監査員の調査は、空港へのアクセスから始まり、搭乗カウンターの配置から数量、ターミナルビルの施設は機能的か、インフォメーションの位置と要員、さらに案内は適切か、掃除は行き届いているか、接客するスタッフの態度は良いか、販売施設、物販等々は適切に揃っているか、分かりやすいか、食堂・レストランも多様性があるか、値段はリーズナブルか、景色はどうか、ラウンジはどうか、税関、出入国審査、検疫の仕組みはうまくできているかなど、ありとあらゆることが入っていますので、ここがよかったからとは一概に言えないと思います。最初に申し上げたように、すべての関係者がその方向に向けて頑張ろう、我々はそういう資格のある空港だという自覚と自負を持って取り組んでいただいたからこそと思います。我々としても、これまで何度か監査を受け、いろいろな指摘を受けてきましたので、そういったものをできる限り改善して、よりよい空港を目指して一步一步階段を上った結果、ここに到達したということだと思います。

我々としては機能性と清潔さが一番の自負であります。それだけでは「5スター」はいただけません。特にここ5年、10年のお客様のトレンド

の変化を踏まえると、例えばモバイル環境の改善、電源が簡単にアクセスできる場所にあるか、サインエージ、案内表示が多国籍の方々にも分かりやすくなっているかなどがあり、これらを着実に改善してきました。

お客様は、空港に来てチェックインして、保安検査を通り、土産物を買ったりして、飛行機に乗るという一連の流れが1つの同じ事業者により運営されているとお考えになられますが、実際にはそれぞれ事業者が違います。さらに国際線であれば、税関、出入国管理、検疫が加わります。空港会社は、すべてのインフラの土台になるものを準備して、そこにそれぞれの役割を担当される事業者が入り、オペレーションされることとなります。全事業者の方々と個別のコミュニケーションを取ると同時に、「お客様の一連の行動、流れを把握して、適切な誘導に努める」指揮系統をコーディネートさせていただく中で、目に見えないさまざまな努力があったからこそこの評価だと思います。また、すべての関係者が同じ目的に向かって取り組みましょうという意識が非常に高いのは、この空港が長年にわたってそういったことに取り組んできた結果だろうと思います。

5. LCCの動向など今後の取り組み

Q LCCの動向、特に、セントレアを拠点として就航予定のエアアジア・ジャパンの動向はいかがですか。

日本のみならず、世界的にLCCの台頭には著しいものがあります。ここまでさまざまな旅行の需要が高まってきたのは、これまで若干高額な商品であった航空輸送をより低廉な価格で提供することによって多くの方々が楽しめるようにしようというビジネスモデルを構築してきたLCCの力が大きいと思います。

LCCはいくつかのビジネスモデルがあると思いますが、基本的にできるだけ限定した機種を使って、できる限りの回数を飛んで、それによって1席あたりのコストを下げて価格を抑えるというビ

ビジネスモデルだと思います。必要な整備を怠ることなく機材を最大活用することで全体の運航効率を増大させることができます。このLCCが非常に勢いがあり、新しい需要を開拓することによって飛躍的な伸びを示しています。

セントレアはほかの空港に比べると若干後れをとっていますが、そもそも日本のLCC元年と呼ばれた2012年にエアアジア・ジャパンが立ち上がったときには、実はセントレアも拠点の1つに選ばれて運航が始まりました。そこまではよかったのですが、会社側の都合でいったん整理されてしまったのでそこで止まってしまったということです。その間、特に国内的にはLCCが我が空港にあまり拠点を置いていただけなかったこともあって、少し後れているということです。

しかしながら、現在、LCCの就航は確実に増えてきています。既にジェットスターもかなりの便数を飛んでいただいていますし、お話のあったエアアジア・ジャパンがいよいよセントレアを拠点として本社を置かれて、ここを第一のベースとする国内LCCとして準備を進めておられます。当然そういったことを念頭にセントレアの戦略を考えなければいけないことになってきています。

2019年までに1,500万人という旅客需要、旅客数になることを目標に、我々としてはさまざまな対策を着実に実施しています。

現在の旅客ターミナルビルの設計では1,700万人対応となっていますが、カウンターの数や受託手荷物の取り扱い施設は大型の機材が飛ぶことの便数を前提に考えられていました。ところが今の機材は非常に小型化しているので、1,700万人といていた時代に比べるとずっと処理機数が増え、さまざまな機能の中のかなりの部分がほぼ限界に近づいています。このままでは、このターミナルビルだけで1,500万人に対応するというのは相当厳しくなるだろうと考えています。

今後さらに飛躍するであろうLCCというビジネスモデルに対応して、よりコストが安くLCCに合ったオペレーションが容易に可能な施設を別途つくることによって、LCC各社にセントレア

を拠点として使っていただけます。さらに、今の既存ターミナルビル側の処理能力にも余裕ができます。この2つの理由からLCC向けの新ターミナルビルを考えたということです。完成時期である2019年上期を1つのターゲットにして、鋭意取り組んでいます。

Q LCCの要望に応じてターミナルが新設されること、整備はどのようになっていますか。

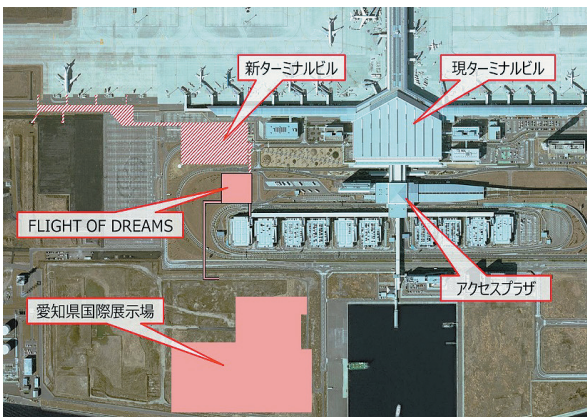
我々はLCCに関して後発なので、関空や成田でのLCCターミナルビルの建設運用状況を把握して、そういった事例を参考にしながら計画を詰めてきました。

我々サプライサイドだけではなく、LCCターミナルビルを使われるLCC側の要望や希望をしっかりと受け止めてつくり込んでいくことが、LCCターミナルビルが成功する大きな秘訣だと思っています。まだ確定していませんが、入っていただく可能性のあるLCCの複数社にはいろいろなことでお声がけをしながらご意見やご要望をお伺いしています。それに対応できるような構造をどのようにしたらいいかと考えながら基本的なプランをまとめてきたということです。

過去に一度LCCターミナルビルの建設計画があって、これがいったん中断してしまいましたが、この中断はかえっていい経験になりました。我々としては「災い転じて福となす」という気持ちで、より素晴らしいLCCターミナルビルを計画することができたと思っています。

それと同時に、愛知県が空港島の南側に国際展示場を2019年までに完成させ、大々的な集客施設として供用を開始させるという計画が進んでいます。さらに、近接した位置に新たな複合商業施設フライト・オブ・ドリームズを整備します。

これらのいくつかの施設をいかに関連させるか、例えば国際展示場には大規模な飲食施設は設けないとの計画を伺っていましたので、我々のフライト・オブ・ドリームズがこれの受け皿になるなどの連携が重要です。この3つの施設は1年ぐらいの間に一斉に完成していきますので、こういった



写真提供 中部国際空港株式会社

ものを有機的に接続して一体的なものとして活用できるように工夫したいと考えています。

6. 訪日外国人4,000万人時代さらに次の目標に向けた展望

Q インバウンドが伸び、外国からのお客様が多数いらっしゃいます。空港島では、いくつかのホテルの進出計画が公表されていますが、空港島全体の受け入体制はどのようになりますか。

我が社の所有地に建つのはセントレアホテルだけで、あとは全て、愛知県企業庁の所管する土地です。島内のホテルそのものの計画は、私どもが直接携わっておらず、それぞれの事業者がそれぞれの戦略の下に計画されて進めています。訪日旅客が爆発的に増え、全国的に宿泊施設がひっ迫している中で、空港に隣接したところに一定規模の宿泊施設を増強していくことが求められている現状に照らし、それが適切だろうとそれぞれの事業

者がお考えになったと思います。

我々としては、そういったもののほかに、早朝深夜便が増えている中、できる限り快適に滞在していただけるようにと、この4月から旅客ターミナルビル1階でカプセルホテルの営業を開始しました。これは私どもの義務というか、責務として、そういった施設が空港ないしは空港に近接した地域にあると非常に便利だろうということで事業者に入っていました。

訪日旅客が4,000万人、6,000万人と拡大することもあるでしょうし、国際展示場ができればMICEのお客様も来られます。空港島の中にあるわけですから、飛行機を利用すればすぐに会場という非常に便利な展示場になると思います。そういった方々の宿泊需要も見込めるだろうと思います。

Q 国際便の特に欧米の便と国内便に関する今後の戦略は、どのようになっていますか。

開港当初に目指していたのは、内際乗り継ぎをできるだけスムーズにして、簡単に乗り継げることで、地域の需要以外に国内のさまざまな地域からの需要も集約して、ロングホールといっていますが欧米線の需要を確保して、路線をしっかりと維持していきたいというビジネスモデルでした。

その背景には、この空港が計画された時代には、東京は成田と東京国際空港（以下、「羽田」）で完全に内際が分離されていました。関西も基本的な国内路線は大阪国際空港（以下、「伊丹」）に集中して、関空はそれほど国内線がない時代でしたので、首都圏も関西圏も内際を乗り継ごうと思うと、かなりハードルが高かったわけです。それに対してセントレアは、完全に1つの空港の中で、しかも、同じターミナルビルの2階と3階を往来するだけで乗り継ぎができることから、それが最大の利便性を発揮できるだろうということでした。

その後、国の施策がいろいろと変わってきました。2010年に羽田の再国際化、それと軌を一にして成田で国内線LCCを中心に国内線が非常に伸びるといって、実は羽田も成田も一定程度内

際乗り継ぎができることになっています。残念ながら、開港当初に考えていたように、セントレアが主として国内需要をターゲットに内際乗り継ぎの需要を獲得していくことはなかなか難しいだろうと思いますが、それでも一定程度はあると思っています。

もう1つは、これからインバウンドが増えていく中で、インバウンドのお客様の内際乗り継ぎも当然あります。例えば東南アジアから雪まつりに行きたい場合、セントレアにまず入ってから新千歳空港へ乗り継ぐなどして札幌に行っていたとか、さまざまな商品形成ができると思います。そういった内際乗り継ぎの充実も含めて考えていかなければいけないと思っています。

同時に、路線構成が、どうしても近距離の国際線、東アジアや東南アジアが中心になっていますが、地域全体としては北米線と欧州線の充実が非常に根強い要望としてありますので、我々としてもぜひ充実させていきたいとの思いを強く持っています。

地域の皆様に「フライ・セントレア」といったようなさまざまな活動にもご協力をいただきながら、今ある路線はしっかりと守り、できれば新しい路線をつくっていききたいと思っています。

その中で、この6月からエア・カナダ ルージュが、期間限定ですが、バンクーバーに飛んでいたのは大変ありがたいことで、地道な取り組みの成果だと思っています。地元の旅行業界の方々ともタッグを組んで、しっかりと結果を残し、ぜひ通年に拡大できるように取り組んでいきたいと思っています。

7. 航空貨物の利用促進に向けた戦略あり

Q この地域はモノづくりの中核で、航空貨物の利用状況や促進への取り組みはどのようになっていますか。

航空貨物は旅客以上に極めて経済合理性というか、企業論理が貫徹する世界ですので、なかなかこれをやったらうまくいくということがなく、我々

としても苦労しているところです。いずれにしてもスペースがないと貨物が積めないで、できる限り貨物スペースを供給サイドとして確保することが一番大きな課題だと思っています。

航空貨物というと、フレーター、つまり貨物専用機のことを思い浮かべますが、中大型機のベリースペース（旅客機の床下部分にある貨物スペース）もそれなりの供給量になりますから、ベリースペースも含めた供給が非常に大事になります。

旅客便であれば、いろんな国や地域に飛んでいます。小型機中心になってしまっている中で、できる限り中型機・大型機を入れていただけるような路線を増やして、そこでベリースペースを生み出すことにより、さまざまな航空貨物を送り出し受け入れる1つの大きなキーになると考えています。

航空貨物を出すだけでは駄目で、出す方と入れる方の両方がそれなりに埋まらないと採算的に厳しいと伺っています。特にフレーターは完全にそうなります。フレーターもちろんあったほうが良いですが、ベリースペースを利用することも利用促進につながります。旅客スペースにお客様がある程度乗っていただければ、ベリーのスペースが少し片荷であっても、航空会社として採算面では成立しますので、そういうスペースがあることによって、必要なニーズに応えられる、供給の能力が確保されます。そういったことも視野に入れながら取り組んでいきたいと思っています。

とにかくこの地域から航空貨物の8割近くが他空港に流れているという話ですので、ぜひその比率を下げて、できる限りセントレアを使っただけのようにしたいと思っています。

ただし、使っていただくためには、スペースや所要時間およびコストの問題など、いくつか課題がありますので、1つ1つ解決して、可能な限り多くの航空貨物を取り扱っていただける環境づくりが重要です。企業の皆様に「経済合理性で考えても、セントレアを使ってもいいね」と言っただけのような態勢に持っていけるように今後も引き続き頑張っていきたいと思っています。

Q 花きや農産物利用の状況と促進に向けての取り組みには、どのようになっていますか。

これらは取り扱い荷量としてカウントしても、それほどの重量にはなりません。この地域の重要な産業として位置づけられる一次産業で、特に愛知県は花きでは日本一です。農業生産や水産業も全国屈指の生産地域で、特産品もいっぱいあります。

しかも、東アジア、東南アジアは所得水準が上がってきていて、それなりの価格負担力があります。かつ、和食は世界文化遺産ということで、非常にヘルシーでおいしくて人気です。そういった需要に応じて東アジア、東南アジアに我が国の農水産物を輸出する取り組みがだんだん高まっています。

我々としても花き市場の皆様方と連携した花きの輸出のほか、ブリ、肉、卵の輸出などさまざまな生鮮貨物輸送についても関係の事業者の皆様と一緒に取り組んで、地域の活性化という意味でもできる限り貢献したいと思っています。

一方で、航空貨物ということではありませんが、ハンドキャリアでのお持ち帰りの手荷物、機内持ち込み手荷物でメロン、イチゴ、松阪牛を持ち帰ることができるシステムが全国に先駆けてセントレアで去年から始まりました。セントレアから出国し、かつ、持ち込み可能国に渡航する方のみご利用いただけます。旅客ターミナルビル3階国際線出発エリアの「centrair OISHII premium selection」ショップで購入できます。検疫の関係があり、持ち込みできる国が限定されるので、その国に行かれる方しかお買い求めいただけないのが残念ですが、事前の検疫を全部済ませてハンドキャリアで持って行けるのは、お客様にとって大変便利だと思いますので、セントレアの1つの売りにしたいと思っています。

8. 完全24時間化への取り組み

Q 開港以来12年が経過して利用状況も確実に伸展しています。「安心、安全、安定」を提供する

には複数滑走路が欠かせないと思いますが、取り組みの状況や関係機関への要望などをお聞かせください。

基本的に我々としては2本目の滑走路は必要と思っています。セントレアは24時間空港ですから、24時間365日一日も休まず空港サービスが提供できなければいけないという使命を負っていますが、滑走路は物理的には壊れたり、灯火関係が故障したりするので、必ず1日に何時間かはメンテナンス作業をする時間が必要になります。その間は安全性のために飛行機の発着を止める必要があります。

2～3年前までは夜中5～6時間止めても、全く便がない状況でしたので、その時間が確保されていたわけですが、近年はLCC中心に深夜早朝便が非常に増えましたので、実は週7日のうち1日は全くクローズできず、残りの6日も2時間か2時間半ぐらいしかクローズできないというのが実情です。

我々としては「海上空港で利用時間制限がなく、24時間使える空港が必要だ」と言ってつくってきた意義もここにあるわけですから、その意味では大変ありがたいことだと思っていますが、問題はメンテナンスです。

メンテナンスとしては、小規模な修繕、灯火の電球交換および清掃、滑走路に付着したゴムを取り除くなどの作業がありますが、広大な敷地での作業になり、これらの作業を区域ごとに分割して、通常2～3時間を要しています。計画的に作業していますので何とか対応していますが、問題は滑走路です。滑走路は通常ですと10年から15年使用しますと、大規模修繕をする必要があります。現に日本中の空港で実施しております。

アスファルト舗装の表層から基層にかけて上層部分を切削機で除去して、新たにアスファルト舗装を設計基準に照らして実施します。舗装工事をご存知のように高温のアスファルトを専用の機械で舗設しますが、転圧を繰り返しますと温度の低下と共にアスファルトが固化して所定の強度が得られます。施工箇所を飛行機の通過が可能となる

ためには、通常の舗装工事では6時間程度が必要です。空港での舗装工事はできるだけ速く固まるように、晩秋から初春の期間に実施されます。

全国の空港で滑走路の修繕工事が実施されていますが、例えば「福岡空港は1本の滑走路でそれだけやっているじゃないか」と言われますが、福岡空港は騒音が激しい空港ですから、利用時間制限が厳しく、1日の離発着可能な時間は15時間です。離発着が規制されている夜間・早朝の9時間が作業時間として確保可能です。新千歳空港は最初から滑走路が2本あるので、1本を完全に止めても、もう1本で夜中は何とか対応することができます。那覇空港は若干事情が違い、最近では自衛隊機の夜間のスクランブルもありますが、それでも夜中はあまり飛んでいませんでしたので、これまでは何とか修繕工事を実施してきました。那覇空港では、2020年3月に2本目の滑走路の供用開始を目指して事業が進捗中です。

セントレアは開港して12年が経過しました。幸か不幸か飛行機が小型化したので、滑走路の疲労度合や劣化の進捗が想定よりも遅く、若干の時間的猶予があると思いますが、早晩滑走路の全面的な大規模修繕工事をしなければいけない時期が来ます。その時にどう対処するかということになります。そうなると24時間の空港サービスを提供するためにも、もう1本どうしても滑走路が必要だということになると思います。

滑走路1本での運用限界まではまだしばらく時間がありますが、最混雑時間帯については飛躍的に増加して運用限界に近づいてきました。需要と整備という双方の議論が要りますが、単なる容量制約の問題だけではなく、24時間の空港サービスの提供という機能の問題も含め、セントレアがセントレアたるゆえんのサービスを提供し続け、それによって地域の基本的な公共インフラとしての使命を果たすには、しかるべき時期までには必ずもう1本の滑走路を整備しておく必要があるというのが我々の基本的な立場です。

中部国際空港 [通称：中部空港](愛称：セントレア) 概要

(2017年4月1日 現在)

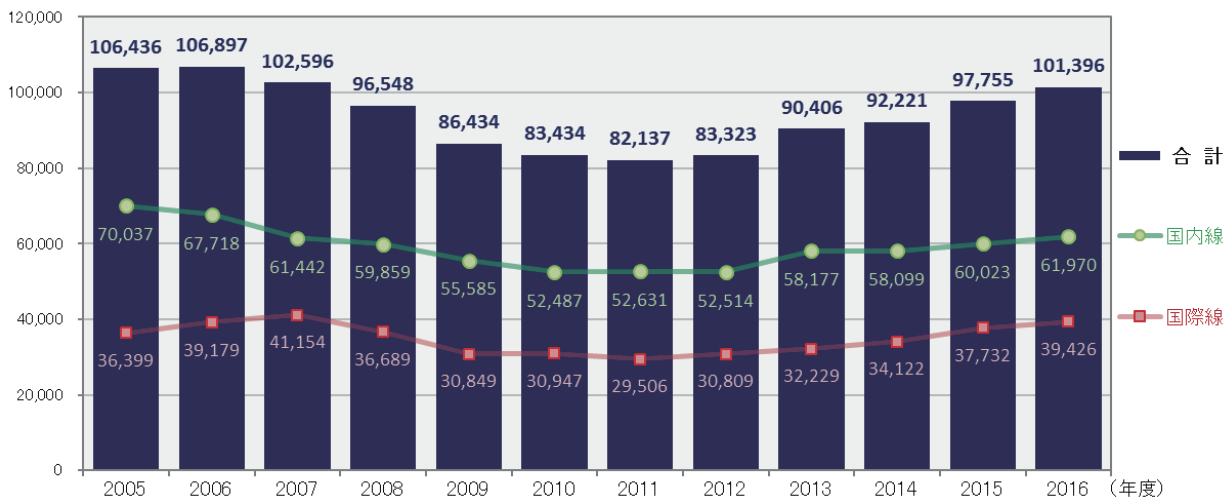
位 置	愛知県常滑市
	空港種別 拠点空港 (会社管理空港)
	設置管理者 中部国際空港株式会社
開 港 時 期	会社設立 1998年 5月 1日
	開 港 2005年 2月17日
ア ク セ ス	電 車 名古屋鉄道 中部国際空港駅 (徒歩0分)
	バ ス 15路線 多便
	船 1 路線 15便
	供用時間 24時間
基 本 施 設	面 積 470ヘクタール
	滑 走 路 3,500m×60m (18/36)
	駐 機 場 74スポット
	・大型機 41スポット
	・中型機 21スポット
	・小型機 12スポット
付 帯 施 設	駐 車 場 5,800台 有料
	・第1駐車場 立体3,360台
	・第2駐車場 立体2,320台、平面120台
就航航空会社	国 内 9社
	日本航空、全日本空輸、スカイマーク、日本トランスオーシャン航空、I B E Xエアラインズ、エアドゥ、スターフライヤー、ソラシドエア、ジェットスター・ジャパン
	国 際
	・旅客便 25社
	日本航空、全日本空輸、中国国際航空、中国南方航空、中国東方航空、春秋航空、上海吉祥航空、キャセイパシフィック航空、チャイナエアライン、香港エクスプレス、タイガーエア台湾、大韓航空、アジアナ航空、チェジュ航空、フィリピン航空、タイ国際航空、ベトナム航空、シンガポール航空、セブパシフィック航空、ルフトハンザ・ドイツ航空、フィンランド航空、エティハド航空、デルタ航空、ユナイテッド航空、ジェットスター・ジャパン
	・貨物便 4社
	全日本空輸、エアホンコン、アジアナ航空、ポーラーエアカーゴ
就 航 便 数	国 内 82便 (日)
	国 際 旅客便 345便 (週) ・貨物便 26便 (週)
就 航 都 市 数	国 内 18都市
(旅客便)	国 際 39都市

中部国際空港 経年実績一覧 (2005年度-2016年度)

項目 年度	[i] 発着回数(回)			[ii] 航空旅客数(人)			[iii] 国際貨物取扱量(トン)			[iv] 国内貨物取扱量(トン)		
	国際線	国内線	合計	国際線	国内線	合計	積込	取卸	合計	発送	到着	合計
2005	36,399	70,037	106,436	5,329,812	7,021,915	12,351,727	120,695	112,363	233,058	23,811	17,006	40,817
2006	39,179	67,718	106,897	5,467,483	6,525,826	11,993,309	126,355	112,328	238,683	25,010	16,059	41,069
2007	41,154	61,442	102,596	5,563,944	6,257,950	11,821,894	109,556	97,397	206,953	25,545	16,455	42,000
2008	36,689	59,859	96,548	4,975,830	5,833,045	10,808,875	64,719	58,934	123,653	21,909	17,363	39,272
2009	30,849	55,585	86,434	4,303,275	4,956,047	9,259,322	57,720	61,301	119,021	19,577	15,030	34,607
2010	30,947	52,487	83,434	4,514,132	4,696,695	9,210,827	55,577	60,142	115,719	17,526	14,221	31,747
2011	29,506	52,631	82,137	4,374,824	4,515,907	8,890,731	56,102	59,899	116,001	14,834	12,300	27,134
2012	30,809	52,514	83,323	4,490,217	4,720,652	9,210,869	47,589	60,503	108,092	14,985	12,092	27,077
2013	32,229	58,177	90,406	4,467,114	5,404,098	9,871,212	67,131	79,792	146,923	16,315	14,747	31,061
2014	34,122	58,099	92,221	4,503,058	5,399,296	9,902,354	93,682	82,460	176,142	15,885	13,581	29,466
2015	37,732	60,023	97,755	4,900,030	5,524,633	10,424,663	83,800	77,352	161,152	14,022	11,716	25,738
2016	39,426	61,970	101,396	5,233,409	5,728,293	10,961,702	85,913	79,702	165,615	13,215	10,375	23,590

※2016年度数値は、速報値(2月・3月)を含む。

[i] 中部国際空港 年度別発着回数(単位:回)



[ii] 中部国際空港 年度別航空旅客数(単位:千人)

