

## 航空・空港に関するシンポジウム

# 新しい航空ニーズの発掘に向けて —LCCその先にあるもの—

当財団は、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】 2012年1月30日 13:30 ~ 16:30

【場 所】 名古屋銀行協会 2階201号室

### 【プログラム】

- 1 基調講演 アジアのローコストキャリアの展望と課題  
講 師：花岡 伸也氏 東京工業大学大学院理工学研究科准教授
  
- 2 パネルディスカッション  
中部広域圏の航空需要増大とLCC就航の今後の見通しについて  
パネリスト：泉 正史氏 東海大学観光学部教授  
花岡 伸也氏 東京工業大学大学院理工学研究科准教授  
尾頭 嘉明氏 中部国際空港株式会社取締役執行役員  
モデレーター：竹内 伝史氏 岐阜大学名誉教授・当財団研究顧問
  
- 3 総括 伊藤 達雄氏 三重大学名誉教授

- 1 基調講演概要 「アジアのローコストキャリアの展望と課題」  
講師：花岡 伸也氏 東京工業大学大学院理工学研究科准教授

### 〔基調講演導入〕

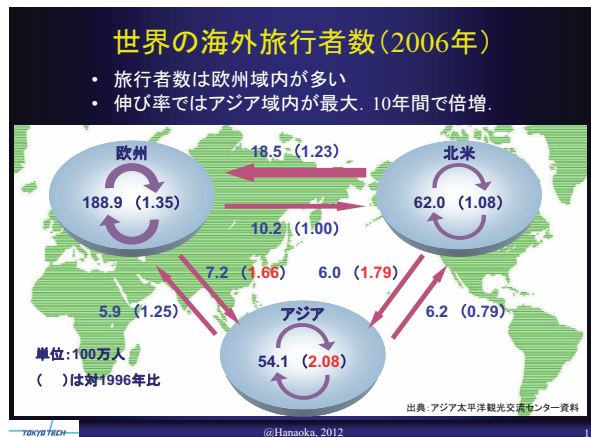
本日は、「アジアのローコストキャリアの展望と課題」と題して発表します。2003年から2007年まで、タイのバンコクにあるアジア工科大学院で助教授をしていました。2004年からタイの航空自由化が始まり、LCC (Low-Cost Carrier) の展開がアジアでも始まったことをうけてLCCの研究を始めました。その東南アジアに遅れること8年、欧米に比べればもっと遅れていますが、日本にもようやくLCCの波が来たということで、お話をさせていただきます。



今日の講演内容は3つです。アジアの空港と航空自由化、LCCの展開、そしてLCCの今後と課題です。

【アジアの空港と航空自由化】

1996年と2006年における観光客の大きな流れを北米、欧州、アジア大陸別に比較しますと、この10年間にアジア域内で需要が2倍伸び、北米、欧州からアジアに来る人も1.5倍以上伸びています。今、航空需要が伸びているのはアジアであると思えます。



アジアには12~13のハブ空港があります。国際線と国内線の合計旅客数で見ると、ここ10年くらい東京は1億人規模で推移しています。北京や上海に比べても圧倒的に多いのです。ただ、東京においては6,000万人が国内線です。北京・上海についても、8割近くが国内線です。上海がハブ空港だと言われますが、実態としてはほとんど国内線であると言えます。

**アジアの都市圏空港旅客数 (2009) [千人]**

都市	国際線	国内線	都市圏合計
1 東京	成田 30,894	羽田 1,240	94,037
	羽田 2,590	計 59,313	
	計 33,484	計 60,553	
2 北京	14,098	51,273	65,372
3 上海	浦东 11,101	浦东 21,000	57,179
	虹桥 786	虹桥 24,292	
	計 11,887	計 45,292	
4 香港	45,558	0	45,558
5 ソウル	仁川 28,207	仁川 469	44,046
	金浦 2,496	金浦 12,874	
	計 30,703	計 13,343	
6 バンコク	スワンテラーム 30,289	スワンテラーム 10,210	42,965
	ドンムアン 21	ドンムアン 2,445	
	計 30,310	計 12,655	
7 シンガポール	37,203	0	37,203
8 ジャカルタ	9,362	27,781	37,143
9 広州	4,063	32,985	37,048
10 大阪	関西 9,351	伊丹 14,563	30,340
		関西 4,096	
		神戸 2,330	
	計 20,989		

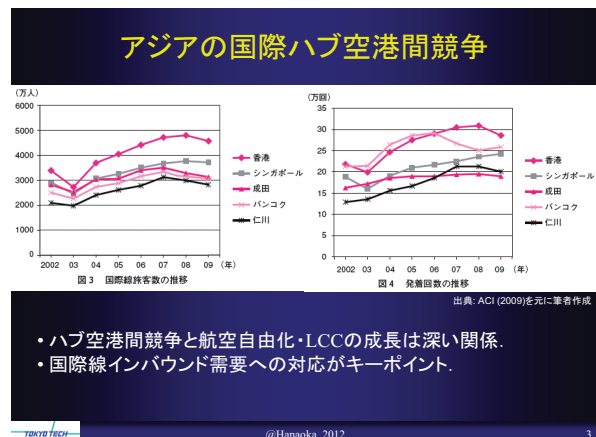
2004年と比較 大阪・台北以外は増加。東京微増。

一方、国際線に目を向けると、3,000万を越えるかどうかポイントで、東京、次に香港、ソウル、バンコク、シンガポール。この5都市がハブ空港としてアジアでは競争している状況です。

この中では、香港の国際線旅客が最も多いので

すが、リーマンショックの影響で2008年から2009年にかけて減っています。一方でシンガポールはあまり減っていません。乗継ぎ需要が多く、都市そのものの景気が悪くても、乗り継ぎのお客さんが使ってくれて、リーマンショックの影響も比較的少なくて済んだということです。

成田と仁川を比較しますと、旅客数では成田が上回り、発着回数では仁川が成田を超えている状況です。成田は大型機が多く、仁川空港は中型・小型機が多いということが言えます。ハブ空港間競争は、航空自由化のレベルとLCCの成長に非常に深い関係がありますので、冒頭にご紹介した次第です。



- ・ハブ空港間競争と航空自由化・LCCの成長は深い関係。
- ・国際線インバウンド需要への対応がキーポイント。

これから、日本そして中部圏が考えるべきは、国際線のインバウンド需要をどう取り込むのかということであり、それが、今回の講演のキーになっています。

次に、航空自由化についてです。「オープンスカイ」というのは、航空自由化の一類型です。航空自由化とは、これまで政府が2国間協定で決めてきたものを、航空会社の希望によって原則自由に設定できるというものです。ヨーロッパでは、オープンスカイというより市場統合の方向ですが、これも自由化の一つで、EUに加盟している国すべてを同じ国とみなすというものです。1997年にEU域内は完全自由化をしました。ほかにも、オーストラリアとニュージーランドの間も1カ国とみなして市場統合しています。

この2種類のほかにも、アメリカとEUという国と多国間の協定ができていますし、アジアでも

**わが国の航空自由化**

**オープンスカイ協定の内容**  
 相互に乗り入れ地点や輸送力の制限などを廃止(第3, 4の自由化)。一部、以遠権(第5の自由)も対象(米国, シンガポール, マレーシアなど)。  
 新成長戦略会議を受け、米国、韓国、シンガポール、マレーシア、香港、ベトナムなどは、既に首都圏空港(成田)も対象に含まれる予定(2013年夏期から)。

**オープンスカイ協定の合意・更新状況(12カ国・地域、更新日順)**  
 -2010年 アメリカ、韓国  
 -2011年 シンガポール、マレーシア、香港、ベトナム、マカオ、インドネシア、カナダ、オーストラリア、ブルネイ、台湾  
 \*今後中国を予定。OS効果大だが中国側が慎重。

2007年以降新規国際線乗入OS締結国では、韓国LCC4社、香港エクスプレス、香港航空、Jetstar, AirAsia X など

@Hamaoka, 2012

ASEANの市場統合が始まっています。

ライアンエアはアイルランドの航空会社ですが、欧州で一番成功したLCCだといわれています。欧州域内を国際線とみなしますと国際線の旅客数は今でも世界1位です。ハブはロンドンのセカンダリ空港であるスタンステッドにあり、ここから欧州大陸内、イギリス域内を含めて各地に拠点空港を持っていて、「欧州の三国間(自国以外の都市間の路線)」をやっているのがライアンエアの特徴です。

一方、ASEANの場合、2015年に市場統合すると言っていますが、現在は首都間路線の自由化を行っています。2008年末にシンガポールとクアラルンプールに就航していたLCCの便数が減少していたため、ここだけ先行して自国と相手国の運輸権を自由化したのです。自由化したとたんに需要が増えました。これは、エアアジアとタイガーエアウェイズとジェットスターが入ってきたからです。それまではシンガポール政府、マレーシア政府が、シンガポール航空、マレーシア航空だけ運行させていましたが、ここで自由に参入を認めたことによって需要が変わってきたという、明らかな効果が出ているわけです。

韓国の場合、KTXという高速鉄道が開通した影響で、一番需要が太かったソウル・釜山路線は高速鉄道に取られてほとんど需要がなくなりました。その後、参入規制が緩和され、小さな航空会社でも国際線を運行して良いことになりました。それまでは運行実績が必要だったのですが、それを大幅に緩和しました。これによって2009年から

LCCが躍進し、その多くがまず日本に入ってきたのです。そういうことが今、起こっています。

実は、私は2年前に、ASEANの2011年から2015年の交通5カ年計画のアドバイザーを行いました。東南アジアには航空分野の専門的な研究者がいないということで、アドバイザーとして入り、2015年までの段階的自由化について議論にも参加しました。

ASEANでは国によってオープンスカイを認める度合いが違います。例えば、シンガポールは国内線が無く、自由化しても何の損害も受けません。マレーシアは国内線がありますが、エアアジアがいます。国内線がないブルネイなども賛同しています。しかし、インドネシアは今でも強く反対しています。島嶼国で、しかもキャリアがまだまだ国際的に弱いのです。ガルーダ・インドネシア航空は、シンガポール航空、マレーシア航空、タイ航空に比べて競争力がなく、太刀打ちできません。自由化に関して、「すべての」というところにインドネシアは反対しています。タイ、マレーシア、フィリピンなどは、「すべて」で合意していますが、現在のASEANの航空自由化は、首都間路線のみとなっています。

2007年からアジアオープンスカイが始まりましたが、日本でも新成長戦略会議が開かれた2009年以降、急速に自由化、オープンスカイ協定が進展し、成田空港もオープンスカイの対象空港になりました。現在、制限付きなのは羽田空港のみで、あとはすべてオープンスカイの対象になっています。

**世界の航空自由化・オープンスカイの潮流**

**航空自由化**  
 二国間の路線(乗り入れ地点)・輸送力(便数/機材)・運輸権・運賃・航空会社指定(チャーター便含む)などを、政府ではなく民間(航空会社)が原則自由に設定できる仕組み。

- **米国オープンスカイ**  
 -1978年 国内市場について航空企業規制廃止法成立  
 -1985年 運賃・路線・新規参入などの規制撤廃  
 -1995年「オープンスカイ政策」を公表。国際市場の航空自由化へ。  
 90以上の国や地域とオープンスカイ協定を締結。多国間協定もあり。
- **EU市場統合**  
 -1988年 パッケージI, 1990年 パッケージII, 1993年 パッケージIIIと、EU域内の運賃・路線・輸送力・新規参入などの規制について段階的に自由化  
 -1997年 カポタージュ開放によりEU域内の完全自由化 豪州・NZも市場統合
- **米国-EU間**  
 -2008年 オープンスカイ協定締結
- **アジア**  
 -2010年 ASEAN首都空港間自由化(第3, 4, 5の自由化)  
 -2015年 ASEAN域内自由化目標(域内国際空港の第3, 4, 5の自由化)

@Hamaoka, 2012

成田空港も含めたオープンスカイ協定は、ここ1～2年で進展し、2010年のアメリカを始め、その後12カ国が更新しています。日本としては、ぜひ中国とオープンスカイ協定をやりたいということで航空局も推進していますが、中国側が慎重で、応じてくれません。日本の航空会社の競争力を恐れているのだと思います。中国では現在、国内線も国際線もものすごく伸びています。北京空港、上海空港は、国内線が急増しています。韓国と一部の省でやるとか、ASEANともやっていますけれども、日本とはまだ慎重であるという状況です。

〔LCCの展開〕

次に、LCCとは、というところからお話します。

航空自由化の効果があって、LCCが登場してきました。LCCについて、ウィキペディアには「効率化の向上によって低い運行費用を実現し、低価格かつサービスが簡素化された航空輸送サービスを提供する航空会社」と書いてあります。LCCについては、私もよく取材を受けますが、このように説明しています。実は、ウィキペディアにこの説明を書いたのは私です。2006年頃、まだタイにいた頃にかきました。その頃はまだ「格安航空会社」といわれ、路線もあまり充実してなかったのですが、今はだいぶ充実しています。ただ、定義のところは変わっていません。

**Low Cost Carriers (LCC)とは**  
 効率化の向上によって低い運行費用を実現し、低価格かつサービスが簡素化された航空輸送サービスを提供する航空会社 (Wikipedia)

**LCCの伝統的ビジネスモデル** > 近年、多様化が進展 (Southwestのオリジナルモデル)

サービス特性	
1 運賃	低価格
2 流通	インターネットによる直接予約・販売 乗継なし
3 機内	1クラス制 座席指定なし 機内食有料 娯楽設備なし
4 運航頻度	高い
5 定時性	良い

運航特性	
1 機材	1タイプ(中型機) 高稼働率
2 運航距離	平均800km(500マイル)以下
3 空港	セカンダリー空港 非混雑空港 素早い折り返し時間
4 従業員	競争的賃金 高生産性

Doganis (2001)に基づき作成

1971年にサウスウェストが立ち上がり、LCCとしてサービスを始めたのは1973年頃です。そこから徐々に路線数を伸ばしてきました。もちろん、

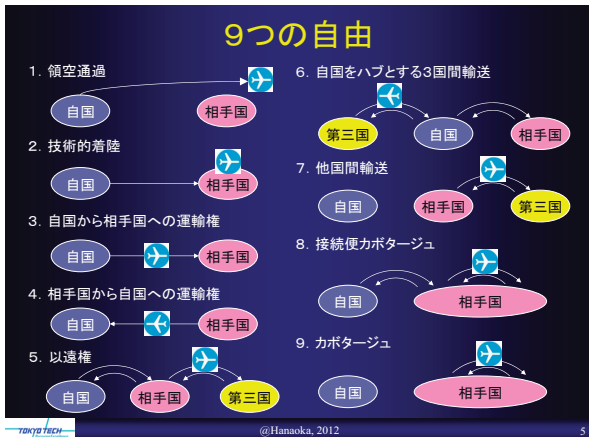
運賃は低価格。乗継ぎはない。予約はインターネット。機材はエコノミークラスしかない。座席指定がない。今では有名な内容になっています。この中で1つだけないのは、座席の密度が高く、座席間隔が狭いこと。これはアメリカではたぶん受け入れられないと思うのです。アメリカのLCCは、座席間隔を狭めてはいません。ライアンエアとエアアジアのどちらが始めたのかわかりませんが、日本ではLCCの座席間隔が狭いのは当たり前のように言われていますけれども、アメリカではやってないのです。LCCのビジネスモデルは、航空会社によっては内容がかなり違います。

LCCは現在、欧州に40社、アジア・オセアニア30社、北米15社、中南米10社など、世界に約130社あるといわれています。実績値ベースの供給座席数シェアは、2001年から2009年の間にかなり割合が増え、特にアジア・太平洋はもともと1%しかなかったのが16%まで伸びました。

エアアジアの非常に大きな特徴としては、ローコストターミナルを利用しているということと、合弁会社によるネットワークが拡大していることです。

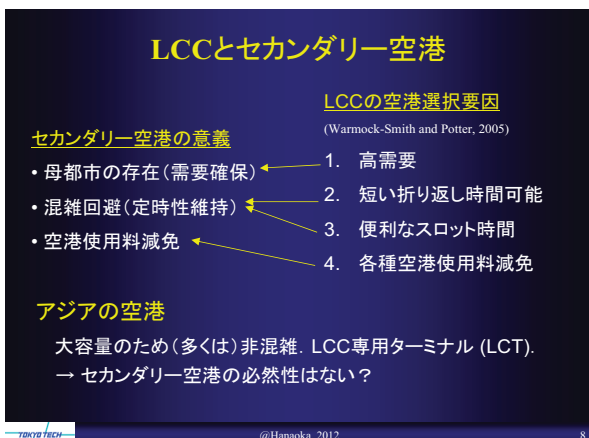
まず合弁会社についてですが、最初に作ったのがタイ・エアアジアとインドネシア・エアアジアです。両方とも2004年に設立されました。ほかにエアアジアXもありますし、もし日本でエアアジア・ジャパンが無事、運航を始めれば、合弁会社としてはタイ、インドネシア、エアアジアXに次ぐ4社目となります。

ASEANの市場統合は、他国間輸送、接続便カボタージュ、カボタージュを含まない市場統合でした。これが合弁会社を作ったひとつの理由で、完全な自由化が可能であれば、合弁会社を作る必要はなく、エアアジア本体が国内線を運航できます。ヨーロッパと違いますので、合弁会社を作ってタイ・エアアジアとしてバンコクからジャカルタに運航するという状況になっているわけです。戦略として、自由化されていないが故に、合弁会社を作ってネットワークを拡張しているのが特徴です。



短距離高需要路線は、LCCが入ってくると、ほとんどLCCが勝っています。これは世界中で起こっています。北米、欧州でも、短距離の高需要路線はLCCが強いのです。アジアでも、そうなる可能性が高いと思っています。今年、日本でのLCC元年であり、短距離の高需要路線で、LCCのシェアが伸びていくだろうと予想されます。

LCCがセカンダリー空港を選択する理由のひとつは、母都市の存在です。大きな母都市があるからこそセカンダリー空港に需要がある。また、母都市の大きな空港は混雑があるので、定時性を維持したために混雑がないセカンダリー空港を使う。セカンダリー空港は空港使用料を減免してくれますので、そういったところも期待していますが、需要があるかないかが一番大きいわけです。



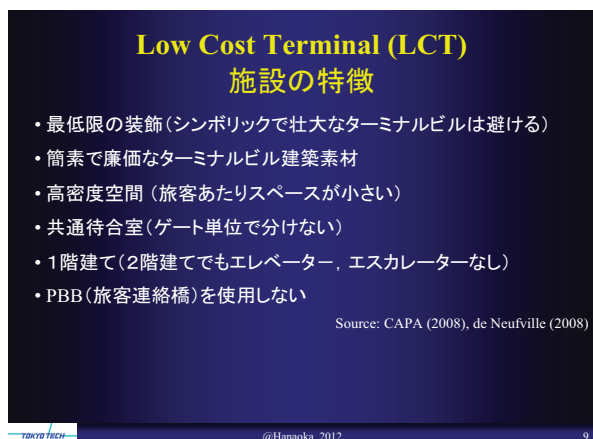
ところが、アジアの場合は大容量の空港が多いです。クアラルンプールも、中国も仁川も大容量の空港で非常に大きい。クアラルンプールとシンガポールは、セカンダリー空港を使うのではなく、LCC専用ターミナルという戦略に移りました。

セカンダリー空港は、アジアではあまり使われていません。

私自身の研究ですが、2008年に、本当にLCCがセカンダリー空港を使っているかを調べました。セカンダリー空港を使っているのはサウスウェストです。サウスウェストはかなりのルートでセカンダリー空港を使っています。ところが、ほかの北米のLCCといわれる会社は、ほとんど使ってないのです。ヨーロッパを見ますと、ライアンエアはセカンダリー空港ばかり使っていますが、イーージェットはほとんど使ってない。

セカンダリー空港を積極的に活用しているのは、サウスウェストとライアンエアのみ。それほど重要な要因ではないとも言えます。

今、関西空港でローコストターミナルが建設されていますが、施設の特徴は、最低限の装飾、簡素で廉価なターミナルビル建築材、高密度、共通待合室、1階建て、ボーディングブリッジを使わないのが一般的です。



ローコストターミナルの意義ですが、これはセカンダリー空港の代替であって、LCCにとっての専用ターミナルになります。ネットワークキャリアとLCCの費用格差は、営業・販売費用と並んで、空港使用料に、今でも差があるということです。

ローコストターミナルについては、2つほど論点があります。1点目は、空港設備投資とLCCの路線設定は計画時間が一定しないことです。ライアンエアも、あるセカンダリー空港には、「長期に定住します」と約束するわけですが、多くの、

そうでない空港については、早ければ半年くらいで撤退します。空港側にすればいい迷惑ですが、需要が伸びないと、すぐに撤退してしまいます。ライアンエアはずっと路線数を増やしていますが、実は路線の選定をすごくやっています、入ってすぐ撤退している路線もかなりあるのです。旅客増と収益は必ずしも比例しないということで、空港を使うさまざまな利用料をできるだけディスカウントしますので、航空会社にとってはいいのですが、空港側にとっては収入単価が下がるわけです。ですから、非航空系の収入、すなわち、テナントの収入、あるいは直販、そういったところで収入を補完しなくてはいけないということです。それによって、空港側にとってもローコストターミナルをつくる意義が出てくると言えるわけです。

**LCTの意義**

- 専用ターミナル(セカンダリー空港の代替)
- LCとLCCの費用格差: 営業/販売費用と並び、空港使用料に差。(注: 同じ滑走路の場合、着陸料差別化は不可)

**整備の論点**

1. 空港設備投資(特にインフラ)とLCCの路線設定は、計画時間が一致しない。LCCの路線定着の不安定性。  
> LCTをハブとする航空会社が必須。関空はANA新会社。  
成田は？(ただし東京の潜在需要を考えると、他国籍多数社乗入により需要安定の可能性大。短距離LCCの受け皿。)
2. 旅客増と収益は必ずしも比例しない  
> 航空収入と非航空収入の需要の補完性: 空港とターミナルの一体運用を前提に、非航空部門の収益強化が必要。

Tokyo Flight @Hamasaka, 2012 10

### 〔LCCの今後と課題〕

最後に、LCCの今後と課題を、まず海外の状況からお話します。

北米では現在、LCCとネットワークキャリアの区分がなくなりつつあります。

1つはネットワークキャリアのLCC化。人件費が接近し、サービスも似てきました。

2つ目はLCCのネットワークキャリア化。ロードファクター (load factor: 座席利用率) から、運賃収入によるイールド (yield: 投資による収益。航空会社の旅客一人当たりの1 kmまたは1マイルあたりの売上高) を重視しています。イールドは座席当たり収入なので、取れそうなきには値段を上げていくということです。従業員1人当

たりの人件費は、一時期LCCの方が高い時期もありましたが、差異は僅少です。

ビジネスモデルの差について、残っているのは機材平均稼働時間と従業員1人当たりの生産性です。従業員1人当たりの生産性に関して言えば、LCCは、もちろんネットワークキャリアの国際線にはかないませんが、国内線同士で比較しますと、LCCの方が生産性が高い。平均機材使用時間も、LCCは非常に高く11時間以上です。また、LCCのメリットは短距離路線にあります。利用者の心理状況からの観点で見ると航空会社の国籍の影響がどこまで残るかが非常に興味深いところです。

今年からEU-ETS (European Union Emission Trading Scheme: 欧州連合域内排出量取引制度) が導入されました。航空の分野にも今年から適用され、これに反対してエアアジアXがロンドン・パリ線から撤退を表明したというのが、非常に興味深いです。エアアジアXはコストギリギリで運航しており、排出権でお金を取られてはたまらないということがあると思います。撤退することで、次に機材をどこの線に振ってくるか。一番関心があるのはアジアだだと思います。日本とか中国の可能性があるとと思っています。

日本への海外LCCの就航状況ですが、路線数でいえば、関空は10路線もあります。日本国内のLCCも、関空にピーチ、成田には合弁2社とスカイマークも入っていますから、これからLCCが増大するに際して基地となる空港が幾つか出てくると思います。あえて「LCC元年」と言わずとも、LCCの波は、すでに日本に来ているということです。

日本のLCCはどうなるか、まだわかりません。実は、世界的に見ても日本と中国は最後のLCC潜在市場です。日本に関して言いますと、首都圏の空港容量、特に成田が大きく拡大しますので、羽田を除く全国際空港がオープンスカイの対象です。航空会社が空港を選べる時代になりました。

日本の場合、これほどの新幹線ネットワークは世界中で日本にしかありませんので、国内市場で

は新幹線が競争相手であるというのが1つの大きなポイントです。

ジェットスター・ジャパン、エアアジア・ジャパンですけれども、私も正直言ってどうなるのか分からないところですが、ひとつ面白いのは、大手LCCというのも変な言葉ですが、エアアジアとジェットスターは、LCCの中でもすでに大手として活躍しています。大手のLCCと日本のJAL、ANAというネットワークキャリアの合併会社は、たぶん世界初です。だいたいLCCは、弱小の所と組むか、大手が自分で作るかのどちらかです。大手同士がくっついたというのは、世界でも他にはありません。ANAにとっては、エアアジア・ジャパンは連結決算先ですが、JALにとっては、ジェットスター・ジャパンは出資のみの先ということで、その距離感の違いがどう出てくるか。むしろジェットスター・ジャパンとピーチは距離感が近いと思いますが、そういったところがどう出てくるかが興味深いところです。

### 日本のLCC

- LCC活躍2012年から？日本と中国が世界最後のLCC潜在市場。
- 首都圏空港容量が拡大し、羽田を除く全国国際空港がOSの対象。航空会社が空港を選ぶ時代へ。
- 国内市場は新幹線も競争相手。
- ジェットスター・ジャパン(JAL)・エアアジア・ジャパン(ANA)の可能性
  - >大手LCCと大手NWCIによる合併会社は(多分)世界初。
  - >ANAは連結決算。JALは出資(投資)。PeachはANA出資。
  - >成功したLCCの経営者は航空業界以外の出身が多い。
  - >国内市場での潜在需要よりもアジアインバウンドの方が成長力大。
  - >機材調達スピードが重要。
- 成田発着国内線の成否：国際線乗継以外の需要は？
  - >LCC国際線には運用時間がボトルネック。機材高稼働可能か？
- 関空(成田)のLCTIは、ハブとなるLCCの成長後押しになる。ただし、費用負担の透明性が必要。誰でも利用できるのか？
- 成田・羽田・関空が「内陸ハブ空港」として競争するか？

Tokyo Metro @Hamaoka, 2012 11

成功したLCCの経営者は航空業界以外の出身者が多いです。エアアジアもそうですし、ライオンエアも、サウスウェストも、皆、ほかの業界からの人が来ています。スカイマークもそうです。西久保社長は他の業界の方です。そういった出身の方が多くというのが、ひとつ面白いところです。

国内市場の潜在需要よりも、アジアからのインバウンドの成長力が大きいでしょう。現在、円高と震災、特に原発の影響で、アジアのインバウンドはまだ復活してないのですが、これからは、アジアの持っている潜在的なインバウンドが一番期

待できます。それがあからこそエアアジア・ジャパン、ジェットスター・ジャパンの2社ができてきたと言えるわけで、成長力があるだろうと思います。

次にスカイマークの話をしてますが、機材をどれだけ持って、どれだけ早くネットワークを張れるかがポイントになりそうな気がしています。

成田発着の国内線ですが、先日、成田の「国内線枠は全発着の1割以下」という制限を撤廃しようという動きがありました。ようやく国内線に目を向け始めたのです。私も非常に伸びると思っていますが、ひとつネックになるのは、成田の運用時間です。LCCが国際線をやろうとしたときに、この運用時間がどうなるか、先ほどアメリカの例を示しましたが、機材を高稼働させることがLCCのコスト削減の大きな要因なので、成田でそれを活かせるかどうか。成田の場合、ここが難しいのではないかと思います。

関空、成田のローコストターミナルに関して言えば、成田はまだわかりませんが、ローコストターミナルは、空路の中心地として使う空港となりLCCの成長の後押しになります。費用負担の透明性が必要だと思います。

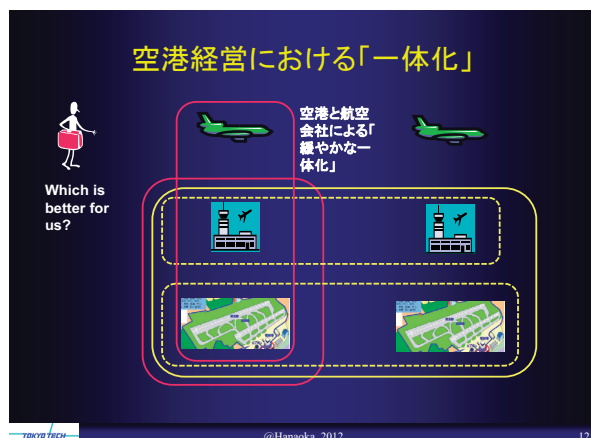
成田、羽田、関空が国内・国際航空路線の乗り継ぎの利便性に優れた空港ということで、それぞれ国際線、国内線がミックスしてきましたので、競争が起きるかもしれません。

また、スカイマークが本当にLCCになってきました。西久保社長は、LCCではないとおっしゃっていますが、立派なLCCだと思います。機材も統一してきましたし、ニッチ路線に入っていますし、セカンダリー空港も使っています。そういったところで、あまり指摘されていませんが、新規3社がいかにかスカイマークと闘うかもポイントです。先行者の優位性は世界的にも大きいといわれていますので、その影響がどこまであるか。今はまだ、東アジアから日本へのインバウンドでは強力な先行者はいません。このため、ここで誰が抜いていくかがひとつのポイントでしょうか。

最後のまとめの前に、空港経営の「一体化」に

についてお話しします。今、空港経営で話されているのは、ターミナルビルとインフラの一体化です。これは「コンセッション」(Concession:ある特定の地理的範囲や事業範囲において、事業者が免許や契約によって独占的な営業権を与えられたうえで行われる事業の方式)という形で一体化すると決まりました。一方、複数空港、つまり、都市内の複数の空港をどう一体化していくかという話が出てきます。

それぞれバラバラにやるというのも考えられますが、ひとつ考えなくてはいけないのは空港と航空会社による緩やかな一体化ということです。航空会社と空港がいかに協力関係を築くか。世界中でどんどんその結び付きが強くなっていますので、そういったことが、セントレアでできるかどうか。考えていかなくてはいけないと思います。



最後に、まとめです。オープンスカイ、自由化は実力勝負する機会の提供であり、航空会社だけではなく、空港側にも実力勝負が要求されます。もう要望の時代ではなく、自分たちから積極的に勝負を仕掛けなくてはならないと言えます。

国内LCCは、空港の管理運営に窮している地方都市が、地方路線の展開を維持することを期待して、それによって、日本でも航空会社と空港の緩やかな一体化が実現していけば、航空会社と空港の両方にとってウィン・ウィンの関係ができていくのではないかと考えています。

今日の講演には一部、古い情報がありましたが、航空市場の動きは非常に早く、講演のたびに情報を更新しています。やはり、考えたらすぐ実行

### まとめに代えて OS, LCC, 空港経営

- オープンスカイ(OS)とは、「実力勝負」する機会の提供。
- 航空会社だけでなく、空港にも「実力勝負」が要求される。
- 大都市圏の空港は、国際線潜在需要の顕在化がポイント。
  - > 韓国と中国に大きな期待。ただし中国はOSに消極的。
  - > 香港以南の中距離便にも大きなマーケット。
- 地方空港生き残りに国内線需要維持がポイント。
  - > 国内LCCに期待。
  - > 国内LCCには地方=地方路線の展開を期待。
  - > 自由度の高い空港運営の仕組み作り。
- 航空会社と空港の「緩やかな」上下一体化。
  - e.g. RyanairとフランクフルトHahn空港:27年契約。
  - 2015年までは空港開発協力。
- 航空市場の動きは速い。迅速な意思決定と行動。

@Hamaoka, 2012 13

しないと間に合わない。そこが大事ではないかと思っています。

以上で発表を終わります。ご清聴ありがとうございました。

#### [会場からの質問]

(航空関係者) LCCの距離による区分に関して、具体的な時間の目安はどれくらいでしょうか

(花岡) 短距離LCCと長距離LCCの境目ということでは、4時間です。有料ならサービスはいろいろな人がどこまで耐えられるかを考えると、4時間くらいがマキシマムになりますので、そこからLCCのビジネスモデルも変わってきます。エアアジアXもビジネスクラスを設けていますし、LCCといえどもサービスを考えなくてはいけないのは4時間以上というのが一つのボーダーだと思います。

(一般参加者) ネットワークキャリアとLCCとの間の運航約款上の違い、特に事故があった場合の補償関連について、LCCはどういう扱いをしているのですか。

(花岡) LCCとネットワークキャリアの差というよりは、航空会社別の個々の差の方が大きいのではないかと思います。詳細に調べたことがありませんが、規制、安全に関しては国指導の影響の方が大きいとよく言われますので、そういう事がいい加減な国とそうでない国の差の方が、ネットワークキャリアとLCCの差よりも大きいのではないかと私は想像しています。



## 2 パネルディスカッション

### 中部広域圏の航空需要増大とLCC就航の今後の見通しについて

パネリスト：泉 正史氏 東海大学観光学部教授  
花岡 伸也氏 東京工業大学大学院理工学研究科准教授  
尾頭 嘉明氏 中部国際空港株式会社取締役執行役員  
モデレーター：竹内 伝史氏 岐阜大学名誉教授・当財団研究顧問

#### 〔導入〕

〔竹内〕日本にもLCCが就航する段階になってきましたが、花岡先生の講演内容を踏まえて、LCCの活用方法を考えたいと思います。



LCCは、低い運賃によって、それまで航空サービスを利用できなかった人々に門戸を開いて、新たな航空需要を創出してきたといえます。

1960年代の後半頃、ジャンボ機の就航により、航空が一気に庶民の旅行形態になりました。それに次ぐ大きな革命が起こってきたと思います。航空サービスの面、価格破壊、その現象を捉えるだけでなく、その格安運賃を可能にしたサービスの構造改革の実情を分析することが、今は可能だろうと思います。それが、どういうメカニズムで新しい航空需要を発掘してきたのか。ただ単にレガシーキャリアの客を奪っただけではなくて、航空のマーケットを非常に大きく広げてきた。そのあたりのメカニズムを詳しく勉強して、われわれはLCCに対応する姿勢を作っていく必要があると思います。

LCCとネットワークキャリアが、競争するというより連携して、新しい、トータルな航空サービスを作り上げていく流れになってきていると思われま。

中部圏、あるいは名古屋大都市圏の航空需要をいかに発掘して、いかに大きな航空マーケットを作り出していくかということを議論してみたいと思います。名古屋大都市圏の航空需要は、絶対に弱いので、一生懸命発掘していかないと、利用者の満足いくような航空サービスが設定できない。航空需要を発掘して、十分大きなものにしないと、

この地域の航空サービス自体の質も上がってこない。そのあたりの認識に立って、議論を進めたいと思います。

それでは早速、最初に泉さんからお話をいただきます。

#### 〔LCCがもたらしたものは〕

〔泉〕私は、現在大学で教職についていますが、一昨年まで航空会社に勤務していましたので、そのあたりの感覚からお話しします。LCCは、価格の面で低運賃ということで、本質は低コストであるというところでは、従来型航空会社はなぜコストが高かったのか、ということです。



日本の航空会社のコスト構造は、燃費が約4分の1、次いで人件費が20%程度、あとは機材費で、高額です。この資金調達が大変です。それから、

たくさんの従業員がいますが、特殊技能者がいます。パイロットを養成するのに長い期間と膨大な費用を要します。

航空会社のサービスは、わずか百年前にできた新しい交通手段です。発達した経緯から、非常に厳しい国の規制がかかっています。いわゆる航空協定であり、いろいろな参入規制、運賃規制で、国家が強く関与して、それによって秩序を保ち、あるいは健全な業界の育成を図るという政策が採られてきました。ジャンボ機が登場する前までは、飛行機に乗ることは、たいへん贅沢なことだと考えられていました。しかも、装置産業であるということで、国家が非常に手厚く保護していました。先ほどの講演にもあったとおり、自由化という動きがありました。きっかけは、1978年のアメリカ

の国内航空自由化です。それが本格化して、国際線に、それから各国の国内航空自由化に結び付いていったのが90年代。そして、国際航空も含めて自由化が進んで、ようやく日本に及んできたのがごく最近です。この自由化なくして、努力してよりよいサービスを提供しようとするマインドが出現するはずがありません。

LCCがもたらしたものは、消費者がサービスを選ぶ自由ではないかと思います。もうひとつは、消費者側の変化だだと思います。消費者側に選ぶ権利、自由度が大いに高まってきている。そのときに登場したものである。そこに尽きると思います。

(竹内) LCCは自由化の申し子である、消費者にとっては選択肢を広げた、性質の違う選択ができるようになった、というお話だと思います。次は、尾頭さんに空港サービスのマネジメントの立場から、LCCとは一体何であるか、お話をいただきます。

#### [空港サービスのマネジメントの立場から、LCCとは]

(尾頭) 尾頭と申します。私は、会社では航空営業、エアラインの誘致と経営企画全般を見ております。



われわれも、LCCは格安な運賃設定により新たな航空需要を創出するものと考えており、新たな航空需要を創出するという点からも、セントレアとしても積極的に誘致をしていくべき存在であると考えています。

これまでのレガシーキャリアでは、維持が難しい路線、運休になったり撤廃になったりする路線の継続、復活が期待できますし、それ以上に大きいのは、特にアジアからのインバウンド需要を含めた新たな市場開拓にも、大きな可能性を秘めていると考えています。

セントレアの使命は、多様化する国内外のお客さまのニーズに的確に対応し、空港機能を高めて

いくことであり、今後も、レガシーキャリアからLCCまで、特にジャンルを問わず、幅広くウェルカムの姿勢で取り組んでいくことが基本です。セントレアは、日本の国際空港の中では、比較的低廉な空港使用料を提供していると考えています。既存の施設を有効活用しつつ、要求に対応できる運用方法、ノウハウ、これを開発すれば、LCCの運航コストを下げる余地は十分にあると考えています。

具体的には、昨年2月から国内線の小型機への対応を大きく変えております。着陸料の割引で、5分の4減免して5分の1にしたり、小型機がボーディングブリッジ（旅客搭乗橋）を使えるように改修したり、さらに航空機が自走でスポットイン・アウト（航空機が空港に到着すると、旅客の乗降などのためスポットに向かう。再び出発するに当たって滑走路に向かうには、航空機に特殊車両を接続してその動力により後方へ押し出して移動させる。しかし、小型機は自力で地上旋回して方向転換を行うことが可能であり、到着の際に滑走路方向に機首を向けて駐機する）するという運用についても、昨年の段階で、国内線全スポットで可能としました。また、バスで行って少し歩いて飛行機に乗るといったこれまでの搭乗パターンではなく、飛行機までターミナルビルから歩いて搭乗する歩行搭乗を可能とする改善を行ないました。これらによって、エアラインは費用などを削減できますので、ローコストな空港利用に寄与できていると考えております。この改善を行なった後、7月からIBEXエアラインズが仙台・大分に就航、今年の夏には、さらに福岡への就航も予定されているということで、この辺の効果が出ていると考えています。

LCCの事業規模拡大のペースが非常に速いということもありまして、この名古屋都市圏の地域のポテンシャルから考えれば、今後、LCCの就航が十分に期待できると考えています。

セントレアには、LCCが積極的に活用する素地が、すでに整っていると考えています。ただ、空港だけですべてが完結するわけではありません。

早朝・深夜の利用ということになれば、それに乗るためのアクセスの確保といったことも非常に重要なポイントであり、地域の課題として、今後、お願いしていかなければいけない課題が顕在化してくるものと考えています。これらが、空港に対しての影響ではないかと思っています。

〔竹内〕ポイントは、新しい航空需要を掘り起こすことです。どんな需要を掘り起こしてきたのか、花岡さんからお話いただくことにします。

#### 〔LCCがもたらした新しい航空需要〕

〔花岡〕航空需要で、特に欧州での新しい需要として「VFR」というものがあります。Visiting Friend and Relative、友達と親戚を訪ねるということです。日本で言えば、帰省に近い行為です。アジアでも起きていて、もはやバスと同じなのです。今まであまり帰省してなかった人たちが気軽に帰ってみようという形で、VFR層が出てきました。



特に、アジアの場合、雇用にも若干関係しているといわれています。国間、都市間の距離が、運賃が安く利用できることによって縮まり、定期的に家に帰れるから、遠くで仕事をしてみようといった日本では出稼ぎに近い行為が起きています。そういう意味で、LCCの登場は、生活圏、生活形態、さらには貿易圏の変化にも波及していると思います。

突飛なことを考えてみると、世界でも事例がないと思いますが、日本で、安いから航空で通勤するという人が出てくるかもしれません。関東でも、遠距離通勤をしている方がいます、通勤時間は変わらないかもしれません。地価の安いところに自宅を持って、LCCで通勤することも、なきにしもあらずということで、LCCの登場がわれわれの日常を変えていく可能性があるのではないかと思います。

#### 〔LCCのサービスの運用法〕

〔竹内〕泉さんは全日本空輸株式会社（以降：ANA）にお勤めの頃から、LCCのサービスの運用法をお調べになっていたと思いますが、いかがでしょうか。

〔泉〕私は、90年代前半に6年間くらい、アメリカに駐在していました。そのときに、すでに注目されておりましたのが、サウスウェスト航空です。サウスウェスト航空は、非常に緻密なマーケットリサーチをして、消費者が不満を感じているところ、ニーズを感じているところを、いくつか慎重に選定したうえで、どっと入る。運賃が劇的に下がりました。セカンダリ・エアポートのワシントン・ボルティモア、それから、シカゴのミッドウェーを使って、10分の1の値段で、しかも1日10便、20便と一挙に入っていく。若干の不便さはあっても、消費者はそちらの方を選ぶということで、既存のキャリアは、営業成績に大きな影響を受けました。

格安航空会社は、運賃の点が注目されますが、より重要なのは消費者ニーズだと、先ほど申し上げました。飛行機の、そもそもの本質は何かというと、圧倒的なスピードと利便さです。そもそものニーズは、「速く、安く、便利」ということに尽きる。それがいちばん望ましい形で、消費者はそれを望んでいます。それが実現できるようなサービスを、サウスウェスト航空が、まず展開したということだと思います。

航空自由化が進んできて、レガシーキャリアの業況を脅かすような形になってきたわけですが、日本の場合、3社できるわけです。これからの行方がどうなるかということですが、結局これは、お客さまが決めることです。特にアジアとの間は、実際は国内線感覚で動いています。そういった需要に、いかに応えるかということが、いちばん重要ではないかと思っています。

その意味で、ビジネス客がグローバル化の中で世界中を動きたいという場合は、乗り継ぎが不便だというのは非常に困ることですから、ネットワー

クキャリアのアライアンスを駆使した形での領分であり、LCCは、より近場のところで、効率を上げてコストを安くしていく。そして、利便性、簡単で「速く、安く、便利」、これを実現するところに、LCCの真骨頂があると思います。私は、そういうところでの棲み分けになるのではと感じています。

（竹内）立場の違う尾頭さんから、違った見方があればご紹介ください。

（尾頭）韓国のチェジュ航空は、自らLCCと呼んでおります。2010年3月からセントレアに就航しています。当初より韓国では、インターネット販売を主力とした独自のマーケティングで、特に若年層から高い支持を得ています。中部の自治体や観光事業者からの協力もあって、まずは韓国発、韓国から日本への需要開拓に注力して、それまで一般的に弱いとされていた、韓国から名古屋への若年層のインバウンドの開拓に成功されました。日本での市場浸透、日本からの需要の取り込みにおいては、商習慣の違いからインターネット販売にこだわるのではなく、日本発需要の取り込みのための営業体制も整えて、中部の旅行会社と協調して営業活動をされたと聞いています。その結果、安定的に80%台の搭乗率を確保し、イン・アウトの需要開拓に成功したと、われわれは見ています。

地域が一体となって協力して新たな需要を掘り起こしたということで、この地域に早期に定着されました。われわれの今後のエアラインの誘致戦略を考えるうえで、非常に参考になりました。この結果、順調に実績を伸ばしたこともあり、2路線目の仁川便を新規就航される運びとなっております。

それから、先ほど、スカイマークがLCCか、という話がありましたけれども、スカイマークも2011年2月から就航しています。特に昨年夏、これは季節限定の運航でしたが、那覇に深夜便を飛ばしました。セントレアにとっては、従来なかった時間帯の運航ということもあり、新たな需要が

双方に生み出されたと認識しております。

#### 【地域の航空マーケットを広げていく戦略、方策について】

（竹内）レガシーキャリアとLCCとの差がなくなっているのでは、というご指摘がありましたが、LCCの役割が終わったとか、どちらかが消えていくというような話ではないと思います。ネットワークキャリアとLCCが、うまくコードシェアで便をつなぎながら、お客さんが、いつでも、どこへでも飛べる状況を作っていくことになるのだと思うのです。さらに、地域航空、コミューター航空と呼ばれるサービスシステムもあります。ビジネスジェットも、これからはもっとニーズが出てくるかもしれません。これらをトータルに運用して、航空サービスの範囲を広げていく、いろいろな種類の質を提供する。それによって、地域の航空マーケットを広げていくことが大事だろうと思います。名古屋大都市圏、あるいは広域中部圏に需要を引き付けながら、そういう戦略、方策について語っていただければと思います。

（尾頭）利用者の目線に立って考えれば、いかに簡単に、いかに多くの目的地に、便利に行けるか。海外からのお客様にとっては、この地方や日本の各地に、いかに便利に行けるか。これに関連したサービス、利便性を提供することだと、われわれは考えています。

その点、セントレアは、中部全域との公共アクセスが非常に充実しておりまして、名古屋発のアウトバウンド旅客はもちろん、特にインバウンドのお客さまにとっても、便利に目的地に移動できる特長を、すでにある程度持ち合わせていると考えています。われわれとしては、ネットワークの構築のために、レガシー、LCCなど、ジャンルにこだわらず幅広く受け入れていく所存です。

次に、航空需要発掘の方策についてです。最近、特に力を入れているのがインバウンド旅客の誘致です。インバウンド旅客の誘致は、中部地域の課題ですが、当初は、中部全体に対する認知度の低

さの中での宣伝、営業手法に関して相談も受けました。エアラインと当地の利用者の間に立った、「仲介役」あるいは「触媒」としての役割を果たしてきたと考えています。

つい最近のことですが、インバウンドということで、中部運輸局の強力なリーダーシップの下、「昇竜道プロジェクト」が発表されました。これまで日本の交易・観光ルートは、成田と関空を結ぶ横のルート、たとえば成田から入って、東京、富士山、京都、関空という出方をする、いわゆる「ゴールドルート」が一般的でしたが、これに對抗して、中部地域へのインバウンドを開拓するために依って立つものが課題になっていました。そこで今般、中国、台湾、香港などの中華圏からインバウンド旅客増進を図るために、「ドラゴンルート」「昇竜道」を海外にPRしていこうということでした。

われわれは、LCCの各社と話をしてきました。最初に出てくる言葉は、「中部にどれだけの需要がありますか？」ということでした。また、「われわれが就航した場合、地域はどれだけわれわれを支えてくれるでしょうか？」というところに、強い関心をお持ちです。われわれは、地域のみなさんに助けられながら、一緒になってエアラインを説得しなければいけないわけですので、これからもぜひご協力賜りたいと考えております。

(竹内) 尾頭さんが、膝を打ってすぐ取り込みたくなるようなご提案が出ることを期待しつつ、泉さん、お願いいたします。

(泉) 実は、「昇竜道」の話は、私もしようと思っていたのです。申し上げたいのは、連携ということです。

私が航空会社にいたとき、特にアライアンスの構築に携わっておりました。航空会社間の競争ではなくて、ウィン・ウィンの形で、相互補完の形で協力をしながら、最終的にプラスを取っていく。そして、コンシューマー（消費者）にも最大の利益を提供する。これが、あらゆる場面で必要では

ないかと思います。名古屋大都市圏の航空システムは、もう少し広範囲に、横軸においては静岡、東海道、縦軸においては日本海側も含めた各地域が、それぞれの協力の中で、それぞれに利益をえていくことが大事だと思います。

名古屋都市圏は、2つの空港を持っています。ほかの方は言いにくいかもしれませんが、関西でも東京でも、大都市は複数空港を持っているのが当たり前であって、それをどのように使いこなしていくか。それから、名古屋だけではなく、隣接の、たとえば静岡、縦の方であれば石川県の小松、富山、関西あるいは羽田も含めて、利用者の側から見て便利で使いやすく、リーズナブルな価格で手に入れられる交通サービス、移動手段があるか。それを使って人や物が動いてくれて、地域が元気になるという構図だろうと思います。

LCCを利用する場合、簡単、便利という点で、飛行機と鉄道、あるいはバス、タクシー、レンタカーとうまく連携しているかどうか。圏外から来た人にとって、あるいは外国から来た人にとって、わかりやすく、何の迷いもなく使えるかどうか。私は首都圏から来ましたから、名古屋に来てうろろろしてしまうようなところを、名古屋駅に降りたときにも感じてしまいます。空港だけではなく、交通システムとしてのつながりです。消費者から見ると全部一連のつながりです。会社が違って、消費者から見れば同じですから、消費者側の視点をぜひお持ちになって、面白いかどうか、本当に便利かどうか。これを素人の立場で見直していただくが必要ではないかと思います。

(竹内) 花岡さんにも、同じ趣旨でお話をいただきたいと思いますが、先ほどの講演の最後に出てきました、「空港と航空会社による緩やかな一体化」。これは、非常に重要なキーワードですが、これの説明も加えていただければと思います。

(花岡) 「ドラゴンルート」によるインバウンドの開拓は、非常に重要だと思います。基調講演で

も最初に申し上げましたが、今の日本の航空需要で、確実に伸びるのはアジアインバウンドです。この、確実に伸びると言われている需要を、いかに確保するか、あるいは伸ばすかという視点で考えていかななくてはいけないと思います。

なぜかという、所得が伸びているということに尽きます。ある一定の段階が満たされると、新しいニーズとして、観光など余暇のニーズが出てくるのです。私も、タイに4年住んで仕事をしていましたけれども、タイ人は、日本に対する憧れを非常に持っています。日本には、非常に大きなポテンシャルがあるようです。

アジアインバウンドを、いかに開拓していくか。「ドラゴンルート」は非常にいいと思います。そういったものを伸ばしていくのがまず第一点です。

二点目は、航空ネットワークについてどう考えるかというところで、名古屋に関して言うと、鉄道のネットワークについても非常に充実しています。ここで、航空と鉄道が競争し合っているのは、もったいないと思います。ヨーロッパでは、航空便のコードシェアに高速鉄道がついている、というのがあります。新幹線も含んだ、国際便のコードシェアになるということも、考えていかななくてはいけない。これによって、高速鉄道と航空が、国際的な視点から見れば決して競争ではなく、共存できるようになるのではないかと考えています。

三点目については、「空港と航空会社の緩やかな一体化」です。端的に言えば、ハブとなる航空会社を、必ずひとつ作ってほしい。セントレアにとって、「この航空会社がハブだ」と言い切れる航空会社がないのが、残念ながら現状であると思います。空港と航空会社の一体化は、資本提携できればいちばんいいのですが、今ヨーロッパで実際に起きているのは、契約関係です。長期契約を結ぶ。契約の中味は、インタビューに行ってもなかなか出てこないのですけれども。アメリカでは、契約を昔からやっていました。アメリカの場合、ターミナルを、空港ではなく航空会社が作っていました。そのように、航空会社が空港に投資をする、あるいは、搭乗率で細かくお金の貸

し借りをする関係ではなくて、開発という視点で何らかの契約を結んでいくことで、空港と航空会社の一体化が図られれば、航空会社も長期的な戦略で空港を選択していくかを真剣に考えます。そういった流れが世界的にありますから、それを、セントレアとしても、ぜひ頑張っていたきたいと思います。

(竹内) お三方とも大変いいお話をさせていただきました。特に、花岡さんが最後におっしゃった話は、地域づくりとも関連しています。空港と航空会社の緩やかな一体化による、地域づくりに向けてのアクションということなのでしょう。今、LCCが始まったことの面白さは、LCCあるいは地域航空の会社が非常にたくさんあるということですから、そのうちのどこかと組んで、セントレア、県営名古屋空港へハブを持ってきて、一緒にやろうというところが出てくるのが望ましいと思います。私どもは、中部国際空港の構想を議論しておりましたときから、地元の航空会社ができるころまで行かないと、空港をつくることの本来の夢は完成しない、と言ってきたわけです。最後に、私の話もしてみたいと思います、名古屋大都市圏には、セントレアと県営名古屋空港の2つの空港がある。構想の段階から申し合わせもできていまして、定期航空は一元化する、地域航空とかビジネスジェットのマーケットを広げていくために名古屋空港は残す、という議論になっていたわけです。この性格の違う2つの空港を使って、航空サービスの枠を広げていく。質の違う航空サービスを提供できるような態勢をつくっていくことがいちばん大事だろうと思っていました。空港と航空会社による緩やかな一体化というお話は、そういうところにつながっていくものだろうと思いました。

用意しておりました議論はここまででございます。これだけ議論が具体的に進んでまいりますと、会場の方からご発言なさりたい方もいらっしゃるかと思います。ご質問、ご意見のある方はお手を上げていただけませんか。

## [会場からの質問]

(航空関係者) 大変貴重なお話、ありがとうございます。セントレアからの、電車のアクセスで乗り継ぎが不便である点について質問します。

セントレアが開港して、名古屋までは、名鉄のアクセスが非常に便利になりました。しかし、新幹線にも、北陸や長野に行く特急電車にも、金山では乗り継ぎません。結局、全部名古屋駅での乗り継ぎになり、名古屋駅での乗り継ぎ経路が複雑で、容易には説明ができず、結局アテンドをしなくてははいけない。それから、北陸で営業すると言われるが、「サンダーバード」で大阪へ行けば「はるか」でそのまま関空へ行ける。セントレアは？、という話になってしまうのです。

JRと名鉄、さらに地下鉄と名鉄の相互乗り入れ、それくらい大胆なことを考えてでも、中部広域で航空需要を作り出していくという観点で、空港からのアクセス改善を実現できないかと思えます。よろしくお願いいたします。

(竹内) ありがとうございます。この問題は、高速鉄道と航空の競争の問題、あるいは連係の問題をどうしようか、この議論をどこで出すか、出さないかという話をしておりましたときに、今ご指摘いただいた問題そのものの議論になっておりました。今ご指摘いただいたことは、本当は、私たちがどこかで言いたかったことです。どうもありがとうございました。この点については、私どもからお答えする性格のものではないと思えますので、記録のなかに、一つの論点として加えさせていただきます。

(航空関係者) 今日はありがとうございました。LCCに関して伺います。

JALとANAが新たにLCCに関与していますが、それぞれ外国の航空会社と組んで、ひとつの事業形態を創設しよう、あるいは導入しようとしています。今なぜ、日本の大きな航空会社がLCCをつくるのに、外国の航空会社と組まなければならなかったのかということが、根本的な疑問として

あります。航空会社に限らず、日本の企業がそういったことをほかでもできないのか、というのがひとつです。

それから、外国の航空会社に関与した日本のLCCは、日本の会社なのか外国の会社なのか、ということでもあります。カボタージュが認められるということは、外国の航空会社が日本の国内線を運航するということだろうと思えますので、そうすると非常に効率のいい外国の航空会社が入ってくると、日本の航空会社はいらなくなってしまうのではないかという危惧もあります。その辺のことを、今後の日本の航空界がどうなっていくのかということも含め、コメントいただければと思います。よろしくお願いいたします。

(竹内) なぜ外国の航空会社と組むことになるのかというあたりを、泉さんからお答えいただきまして、その会社はどういう扱いになるのかというあたりは、花岡さんからお答えいただくことにいたします。

(泉) ANAは2社ですね。ピーチは私が在籍中のときから、アジア戦略室を作り、過去の失敗例を研究しました。レガシーキャリアがなぜ自分の子会社をつくらないのか。それは、白紙から作りあげていかななくてははいけないからです。消費者目線を研究して、準備を重ねて、機が熟したということでピーチをつくりました。しかし、香港の資本を入れて、これは全日空が主導しましたが連結にはしない。つまり、人材はスペシャリストを送りこむけれども、完全に別の会社として、ほんとうにやれるかどうかやってみようというのがピーチです。

もうひとつのエアアジアの方は、ジェットスター・ジャパンと比べていただくとわかりやすいです。ジェットスター・ジャパンは、実はカンタスが主導しているものです。JALが33%、それから、飛行機が売れるということで三菱商事が34%くらい持っています。それに比べて、エアアジア・ジャパンはANAが66%持っています。主導権を持ち

あくまでANAの責任において、ただし、ブランドはエアアジアでやってもらうという使い分けです。これが食い合うかどうかは、ANA側ではなんとか棲み分けができる、ということでスタートすることになります。予想どおりにいくかどうかは、わかりません。ただし、成長マーケットであるアジアインバウンドを取り込むには、手っ取り早い。まずは、スピードを重視したわけです。エアアジアのノウハウを学んでいくに当たって、もともといたANAの人も、改めて気づくことになります。ですから、将来どうなるかはまだわかりませんが、座して死を待つよりは前に出る、それでダメならやり直せばいいという、ANAはそういうマインドですが、そのような形でやっているということです。

（花岡）後半の話です。ICAO（International Civil Aviation Organization：国際民間航空機関で国連の専門機関の一つとして発足）の条約で、国籍は実質的所有と実効的支配というのがありますが、それが今、特にアジアの合弁会社のケースでは、揺らいできているのが実情だと思います。タイ・エアアジアは、51%地元資本、49%エアアジアですけど、この51%は航空と全く関係ないところですよ。エアアジアが、資本上は49%ですけども、完全に実効支配している。実質的所有はタイ・エアアジア、運航はすべてエアアジアになっています。予約してもエアアジアなのかタイ・エアアジアなのかかわからないようなことになっています。これから合弁会社が増えてくることによって、そういうことも増えてくると思います。

今回は、両方とも航空会社、しかも実績のある航空会社同士の合弁なので、シェアの大きい方が主導権を握ることになると思いますので、当然、日本の法律に従って日本の航空会社とみなすことになると思います。

カボタージュの話は、他国の効率のいいところが来ればあるのですが、競争のレベルの話とブランドの話があって、先ほどお話しましたように、欧州はカボタージュOKですが、実行例はすごく

少なく、ほとんど例がないです。ライオンエアとかイーージェット、欧州無国籍航空会社みたいなところだけがやっていて、実は、ずっと残っているんで、カボタージュがもしOKになったときも、泉さんがおっしゃったように、利用者からは国内線を他国がどこまでやるかというのは、実はわかりません。その国の航空会社の国籍が強く残る可能性もあると思っています。

〔パネルディスカッションのおわりにあたり〕

（竹内）申し訳ありませんが、そろそろお時間です。

ただ、花岡さんに一言だけお答えいただければと思います。LCCが自由化の申し子として出てきたということになりますと、いちばん心配なのは、安全に対する規制は大丈夫なのか、安全までルーズでは困る、という気持ちが非常に強いわけです。もちろん、国によって規制の違いはありますが、日本の体制として、そのあたりのところは、従来のレガシーキャリアに対する監督体制と変わっているのかどうか、いかがでしょうか。

（花岡）LCCも同じ航空会社ですので、差は全くないです。安全対策に関して、日本は厳し過ぎるくらい厳しい国ですので、安全に対して懸念する必要はないと思います。LCCの事故が特に多いというのは、統計的に一切証明されていません。事故については、航空機の製造過程の問題と、国の安全規制レベルに依存しますので、LCCとネットワークキャリアで安全に差が出ることは、まずないと断言できます。

（竹内）それでは、これで今日のパネルディスカッションは終わらせていただきます。今日お聞きの皆さんに、パネリストの方からアピールしたいことがあるかもしれませんので、一言ずつご挨拶ということで、お話をいただくことにいたします。

（尾頭）航空と空港の利用をぜひ、お願いしたいというところです。つい最近、台湾の方とお話し



する機会があったのですが、台湾の方は2.6人に1人が外国に毎年行く、それに対して、日本人は16人に1人ですので、国内旅行もそうですが、海外旅行を、ぜひよろしく願います。これが需要につながってまいります。

(泉) まずは、皆さん関係する方が力を合わせて、消費者、使う側の視点で、もう一度ご自分の今の領域をご覧になると、いろいろ見えてくるものがあるかと思います。力を合わせて、名古屋あるいは中部圏全体の活性化のために、お持ちの財産を十分に使いこなしていただきたいということです。

(花岡) LCCの将来性について話しましたが、LCCについては、まだイメージの世界の方が多いと思います。ですので、ぜひ乗ってください。LCCは、まずは乗ることです。エアアジアに、ジェットスターに乗ってみる、いろいろなLCCに乗って、LCCもネットワークキャリアも変わらないということを体験していただければ、LCCの価値がわかるのではないかと思います。

(竹内) ありがとうございます。今日のシンポジウムの総括題目は「新しい航空ニーズの発掘に向けて」でしたが、新しい航空ニーズの発掘は、地域づくりそのものだろうと思うのです。冒頭にも申し上げましたように、首都圏の事情と違って、広域中部圏はいわゆる容量制約はありません。逆に言えば、航空ニーズを十全に発掘できる素質を持っているわけです。LCCの登場を機会に、これをうまく利用しながら消費者のニーズに十分合った航空サービスを展開することによって、地域づくり、地域の交流を、インバウンドも含めて大いに促進していくことを目指すべきであろうと思っております。

今日は、たくさんの方に最後までご清聴いただき、ありがとうございます。以上でパネルディスカッションを終わらせていただきます。

### 3 シンポジウムの総括

伊藤 達雄氏 三重大学名誉教授



基調講演、パネルディスカッションを伺って、総括として五つくらい申し上げたいと思います。

今日はLCCを中心課題に、花岡先生の基調講演、そしてお3人によるパネルディスカッション、竹内先生が上手にリードしていただきまして、LCCがどういうものであって、現状がどうなっているかについては、よく理解できたと思います。

中部空港調査会でも、オープンスカイと合わせて議論をしていました。空港会社でも、一応の方針ができていているという尾頭さんからのご報告とおりです。

空の自由化が始まってセントレアの方向性が固まったとは言えず、課題があることが明らかになったと思っています。

LCC問題は、日本の航空界、あるいは飛行場のあり方にも新しい課題を投げかけていることが認識できたことが一つです。

二番目には、セントレアは、地域が必要であると国に請願して誕生した空港で、2005年、万博が開かれた年にオープンしました。名古屋を中心とするこの中部は、モノづくりの国際的中枢として国際空港が必要であるという議論を展開してできました。

国際線と国内線の乗り継ぎが、世界的にも珍しく同じターミナルの平面でつながって利便性が高い。どのようにLCCにつなげるのかも、また一つの課題ではないかと思っています。われわれの空港ですから、われわれが育てていかなければいけません。そのことが改めて提起されたことが一つであったと思います。

2027年には、名古屋と品川との間にリニア新幹線がオープンします。中部の空港にどのような影響があるのか。これから考えるべき課題です。LCCの使い方について、シンポジウムの中でも、リニアとの関連を考えるべきだというお話があり

ました。名古屋駅から空港までのアクセスと合わせて議論になりましたが、民間航空にとって、この空港を今後どう使っていくのかということに、課題が残ったと思います。

中部の課題としてもう一つ、まだまだ潜在的な需要はあるのに、利用度が低いという評価があります。今、CIRACで調査研究中です。旅客、特に国際旅客をどのように確保するのか、合わせて航空貨物、特に国際航空貨物の集積について。ポテンシャルはあるのに、集まってこないことは、皆様もご存じのとおりです。空港というものは、需要があって初めて成立するものです。インバウンドというお話がありまして、特にアジアへの関心が高まっております。

この10年の間に、中国、インドからの留学生などが増えています。LCCの就航によって母国との往来が容易になり、旧正月や夏休みには家に帰りたい。そういうニーズがインバウンドの種だと思っております。彼らが就職して日本に根を下ろすことによって、次の世代につなげていくことができるのではないかと。観光客も大事ですが、せっかく来てくれている留学生を何とかしたいというのが、インバウンドに関連して、私も日頃提案している一つです。

日本の若い学生たちの留学指向に関するデータによれば、アメリカだけ減少し、オーストラリア、ヨーロッパは増えています。この人たちも、安い航空運賃での利用を目指して、インターネットで一生懸命探しています。インバウンドも大事ですが、若い世代のアウトバウンドも含めて、ニーズの発掘には、ぜひいろいろなチャンネルを行使したいと思っております。

最後に、私はあくまでも空港は交通インフラの一つだと思っております。その交通インフラを活かして、鉄道駅、空港、港湾、道路は、使ってこそ生きるものだと思います。その辺が、先ほど申しました、この空港をこれからつないでいくもの一つだと思います。

LCCに関して、そのことに思いを馳せてみますと、中部圏計画を作ったときに、この地域は、

キャッチフレーズとして「多極分散型国土」という考えで作られております。これは、日本の国土についても同様です。私は、昔から東京一極集中には反対で、分散派です。中部圏の中の空港、竹内先生は名古屋空港も合わせて話されました。ほかにも静岡、松本、富山、能登、小松、福井、これだけの空港を擁している中部ですので、この間をLCCで接続するのは容易でないと思われませんが、セントレアが目指したのは国内のハブ&スポークでした。それを、LCCがどのように構築するのかということも、新しい研究課題として、CIRACには、ぜひ、中部のあり方にLCCや空港のあり方も含めていただきたい。リニア新幹線も視野に入れて、交通と地域の繁栄をつくっていただきたいと思っております。

改めて、基調講演をいただいた花岡先生、泉先生、尾頭さん、コーディネーターの竹内先生に、大変いい勉強をさせていただいたことを私から代表してお礼を申し上げて、最後の総括とさせていただきます。どうもありがとうございました。