

## 第2回 関西の航空需要拡大について考えるセミナー講演録

日時 : 平成 23 年 9 月 16 日  
会場 : 伊丹市立産業・情報センター6F マルチメディアホール  
主催 : 兵庫県・伊丹市  
後援 : 伊丹商工会議所・豊中商工会議所・池田商工会議所

### 講演 1 : 利用者・エアラインに選ばれる運用自由度の高い空港

神戸夙川学院大学観光文化学部准教授 小島 克巳 . . . p 1

### 講演 2 : 空港における商業活動の現状と課題

- 非航空系収入を軸とした空港ビジネスの実践に向けて -

大阪商業大学総合経営学部准教授 横見 宗樹 . . . p 13

### 講演 3 : 中国を取り巻く航空環境

中国東方航空・上海航空大阪支店旅客営業次長 國松 廣幸 . . . p 21

まとめ : 関西大学商学部教授 高橋 望 . . . P 25

< 講演 1 >

## 利用者・エアラインに選ばれる運用自由度の高い空港

神戸夙川学院大学観光文化学部准教授 小島 克巳

神戸夙川学院大学の小島でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

私は交通経済学という分野を専攻しておりまして、もともとは旧 JAS の出身です。伊丹空港での勤務経験はありませんが、かつての同僚が今も伊丹で働いていますし、今西宮に住んでいる関係で、東京に行くときには伊丹空港をよく利用しています。そういう意味で、今日ここでこういう話をできるのも何かの縁かと思えます。

JAS の時代にはダイヤを作る仕事もしており、そのときの伊丹空港では、JAS の機材は昔懐かしい YS11 が結構メインで、それを少しずつ MD87 とか MD81 などのジェット機に置きかえつつあったりとか、あるいは、大阪と徳島の間は、小さな YS11 でピストン輸送をしていたりとか、そういう時代でした。一方でジェット機は、JAS の場合は大阪の枠が余りなくて、A300 という機材で羽田と伊丹の間を一日 2 便だけ飛ばすなど、ちょっと肩身の狭い思いをしていましたが、そういうことも少し思い出しながら、今日この資料をつくってきました。

今日は「利用者・エアラインに選ばれる運用自由度の高い空港」というタイトルで話をさせていただきます。先に結論めいたものを申し上げますと、言いたいことは唯一つ、伊丹空港を最大限活用しましょうという話をしたいと思えます。それでは早速中身に入っていきたいと思えます。

本日の発表内容は、資料 2 ページに挙げていますとおりです。最初にデータを使って、伊丹・関空・神戸空港の旅客数と便数の比較をしてみたいと思えます。ここからわかることは、やはり関空の国内線がなかなか厳しい状況にあって、それを裏返せば伊丹の優位性というところが明らかになってくることかと思えます。関空の国際線も色々議論があるところですが、今日は伊丹との兼ね合いとして関空の国際線については余り言及する予定はありません。次に、2 番目に伊丹との対比という意味で、関空の国内線の問題点の整理をしておきたいと思えます。

3 番目は、伊丹と関空のすみ分けの話です。すみ分けというのは、どちらかと言うと航空の専門用語かもしれませんがけれども、実際には、その二つの空港にどのように路線を割り振るかという話で、空港の機能分担のような話です。その基本的な考え方として、現行の伊丹には長距離の国内線が飛ばせないとかそういう制約があります。それが必ずしも望ましくないのではないか、という話をしたいと思えます。

4 番目は、3 番目のことも含めた伊丹の有効活用の話で、さらなる利便性の向上のために、現行の伊丹に課せられている幾つかの規制について、それをある程度緩和できないかという話をしたいと思えます。

5 番目は、来年 7 月の関空と伊丹の経営統合を少しにらんだ話で、そのためには伊丹の事業価値を一層高める必要があって、ではどういうことをしたらいいのかという、そういう話をしたいと思えます。そして、最後にまとめという構成になっています。

それでは早速ですが、1 番目の中身の方に入っていきたいと思えます。データに見る伊丹・関空・神戸の比較分析ということで、ここでは資料 3 ページにあるように、三つの空港の旅客数やその構成比、増減比、あと路線数の推移などを見ていただきたいと思えます。それと、具体的な四つの路線を例に、少し詳しく見ていきたいと思えます。データについては、国交省でまとめている航空輸送統計年報の年度ベースの数値を使っています。ただ 2010 年度直近のデータについては、まだ年報が出ていないので、各空港や国交省が出している速報値を使っています。

それでは順番にグラフを見ていきたいと思います。最初にざっくりですが、旅客数の推移ということで伊丹空港、あと関西国内線、関西国際線、そして神戸空港の旅客数を足し上げたものは、資料4ページのような形で推移しています。山が二つありますが、全体としてのピークは2000年度です。2000年度で約3,700万人の旅客数があり、ここが最初のピークです。その後少し落ち込みます。2005年度の途中で神戸空港が開港し、その分が2006年度から大きく出てきますが、これにより多少増加して、その後ここ数年は、例のリーマンショックやJALの経営破綻により座席供給量が大きく減っているということもあり、少し落ち込んで大体3,000万人ぐらいになっています。今はピークと比べると、700万人ぐらい減っているということです。

個別に見ると、伊丹空港は2004年度がピークになっています。グラフの下の部分ですが、ここで約1,950万人の利用者がありました。残念なことに、ちょっと最近では減少傾向になって、大体1,500万人を切るぐらいの水準になってきています。

真ん中の関西の国内線は、開港直後は約800万人の利用者がいました。ただ見ていただいているように、2000年ぐらいから段々減ってしまって、この2年間ぐらいは400万人レベルになっており、95年と比べると半分以下の利用者になっています。

次に関西の国際線です。これがグラフの上のところですが、ピークが2000年度になっており、約1,300万人です。その後減少しましたが、最近盛り返して大体1,000万人ぐらいをキープしている水準になっています。これは皆さんご承知のとおり、格安航空会社LCCを誘致したりして、関西会社も頑張っておられます。ただ中身を見ると、最近では実は関西の国際線で一番便数が多いのが大韓航空です。開港当初は、結構JALやANAが長距離の欧米線なども飛ばしていましたが、最近ではどんどんそういう路線から撤退してしまい、どちらかと言うと中国や東南アジア方面の路線が結構増えてきていることと、航空会社もかつての大手のエアラインではなく新しい航空会社が入ってきているということで、路線の構成がかなり変わってきています。

主要な国際空港で、自国以外の海外の航空会社が便数の最大シェアを握っている空港は、どこがあるのか調べたことはありませんが、関西以外に余り例がないのではないかと考えています。

最後はグラフ右上の神戸空港です。神戸空港は2007年度に約300万人の利用者があり、ここがピークです。本来は、神戸市の需要予測ではもう少し300万、400万人レベルまで見込んでいたようですが、残念ながらここ数年は200万人近くまで落ちています。やはりJALが神戸空港から全面撤退したという影響もかなり大きいのではないかと思います。最近ではJALの後にスカイマークが結構いろんな路線を伸ばして増やしているということで、今後期待したいというところです。

実際、関西の国内線と神戸空港の国内線を比べてみると、実は旅客数的に大分接近してきています。両者はすぐに逆転するということはないでしょうが、関西が伸び悩んでいるうちに、決して神戸も伸びているわけではないのですが、関西と神戸の国内線のシェアが接近しているということも、今後注目していきたいと思っています。

資料5ページは、4ページのグラフからすっぽり関西の国際線を抜いたもので、純粋に国内線のみということでご覧いただければと思います。つまり、トータルで大体1,000万人ぐらいある関西の国際線の部分が減少しているということです。国内線だけ見ると、ピークは2004年度ではなくて2006年度になっています。実際、日本全国の統計で見ても、実は国内線の需要というのは2006年度がピークになっています。関西もそれに沿ったような形になっています。

伊丹だけ見れば、先ほど申しましたように2004年度がピークで、その後やや減りはしていますが、そこそこ頑張っているということです。やはり関西の国内線の減少が結構顕著ということと、神戸空港がある程度一定の旅客数を確保していることがわかります。

神戸空港の旅客数は、おおむね関空の国内線の6割程度に相当します。つまり、関空の国内線と神戸空港の利用者は10対6ぐらいになっています。これを構成比に変換したのが6ページのグラフで、関空が開港したのが1994年度で、一年間フルに飛んだ最初の年度は1995年度ですが、このときの旅客数のシェアは、伊丹と関空が大体6対4です。このまま推移するのかと思いきや、やはり段々伊丹のシェアが伸びてきて、逆に関空のシェアが減っているという傾向が出てきています。

直近の2010年度で見ると、神戸空港も加わり、大体伊丹が70%、関空の国内線が20%、神戸が10%というシェアになっています。関空の国内線は、1995年度の40%から見ると実は半分ぐらいになっているということです。伊丹は2004年のピークを過ぎて減りましたが、この2年間ぐらいは70%ぐらいを維持しているというような傾向になっています。

資料7ページは、ちょっと見方を変えて1995年度を1とした場合の変化、つまり増減を表したグラフです。真ん中の線は日本全体の国内線の合計です。神戸空港は2006年2月の開港ですが、2006年度を基準年としてこのグラフを作っています。

こうやって見ますと、実は伊丹がすごく伸びています。全国平均以上の伸びです。1995年度からこの2004年度まで10年間で1.5倍ぐらい利用者が伸びています。もちろん、これは詳しく分析する必要があり、この時期は、当時のJASも含めた航空三社での事前購入型の割引運賃が導入されたりした面も大きく寄与しているのではと思いますが、かなり伸びているという傾向があります。

それに引きかえ、関空がガクンと落ちてきています。ここで注目していただきたいのは、2004年度を境に伊丹はガクンと減り、逆に関空が盛り返しています。2004年度と2005年度のこの境目のところを見ていただきたいのですが、ここで何があったかということ、実は伊丹の長距離便の規制が2005年度から掛かっている、要は航空会社からすると、伊丹から飛んでいた路線の一部をやむなく引きはがして関空に持っていっているところがあります。そのことがなければ、関空はもっと落ち込んでいたのかもしれないですが、データとして見るとこういう動きになっています。

その影響で、関空の国内線が2005年度以降は少し盛り返してはいますが、残念ながら2009年度、2010年度あたりになって、また元と同じような水準に戻ってしまっているということがあります。

資料には載せていませんが、具体的な路線を紹介すると、伊丹 - 札幌、あるいは関空 - 札幌といった札幌線の2004年度と2005年度の間でのお客さんの数の変化ですが、パーセンテージでは伊丹 - 札幌線が25%減っています。それに比べて関空は約80%近く増えています。伊丹・関空合わせたトータルとしては、ほぼ同じか少し減っているぐらいですが、そのように、内訳として伊丹と関空がガラッとシェアを逆転しているようなケースもあります。

沖縄も同じように、伊丹が減って関空が大幅に増えているという状況です。どちらも1,000 km以上の長い路線です。ただせっかく関空に移しても、この数年の動きで見ると、結局は路線の休廃止とか、あるいは季節運航にして需要の多いときだけ運航するなどにより、関空は元に戻ってしまったということがあります。

今までは旅客数ということで利用者の、要するに需要サイドの話でしたが、資料8ページからは路線数、航空会社が供給するという供給サイドのグラフを作ってみました。伊丹はほとんど32から33路線で推移し、路線の数としてはほとんど変更がありません。関空は29が11まで約3分の1近くまで減っています。これに対して神戸空港は、2010年度を見ると9路線あり、路線数では関空と神戸はもう匹敵しているという状況になってきています。

資料9ページは、路線数の推移をより細かく分類したものです。幹線とローカル線というくくりで分類したものが左側の表です。右側の表は、先ほど1,000 km以上で規制がかかっている話をしましたが、距離帯別で分類したものです。幹線というのは、そこに米印に書いておりご存じの方も多いと思います

が、定義上、札幌、東京（羽田と成田）、大阪（伊丹と関西）、福岡、沖縄を相互に結ぶ路線を幹線に分類しています。それ以外の路線はローカル線に分類されます。羽田 - 神戸は、国交省の統計ではローカル線に分類されているので、一応ローカル線に入れてあります。運賃制度上は、神戸と伊丹と関西はマルチエアポートと言われる制度で運賃制度上同じ空港なので、幹線でもいいのではと思いますが、一応、羽田 - 神戸線は統計の分類に従ってローカル線の方に入れてあります。

路線も左側の表から見てみると、関西は、実はさっき路線が減ったと言いましたけれども、基本的には幹線は減っていません。2010年度が5となっているのは、成田 - 関西線です。これは陳情路線というのか、政治路線というのかよくわかりませんが、成田線が増えています。1998年度か99年度に、ANAが一度関西から成田線を飛ばしました。この表は5年区切りなのでその部分は出てきていませんが、いずれにせよ、関西からの幹線というのはほぼ一定です。これに対してローカル線は、25路線が6路線になり、かなり減っています。また、伊丹は幹線の5路線、あとローカル線もほぼ一定となっています。路線数を幹線とローカル線で分けてみると、このような形になります。

右側の表は、距離帯別で見たものです。これで見ると、やはり伊丹・関西の500 km以下の近距離路線が減少しています。中身は、特に四国とか山陰の路線が廃止になっています。四国方面は、明石海峡大橋の開通が1998年で、その影響もあるかと思います。こういうことで、近場の路線は、もうほとんどなくなってきています。

資料10ページは、関西の具体的な路線を1995年度と2010年度で比較したものです。幹線とローカル線別に分けてあります。幹線は1,000 km以下のところにある成田が増えているだけで、後は変化がありません。ローカル線では、関西発着のローカル線は、500 km以下では四国や山陰、あと大分に飛んでいました。1,000 km以下や1,000 km超のところを見ても、結構、日本全国くまなく路線がありました。これが2010年度には500 km以下は全滅し、1,000 km以下のところでも福江、これは長崎県の島で、米印がついているので通年運航ではなく季節運航です。ここが残っているだけです。1,000 km超のローカル線も、北海道路線と沖縄路線だけです。それも夏場だけの季節運航が5路線のうち三つで、通年は函館と石垣だけになっています。このような路線の移り変わりがあります。これを見ると、本当に関西の国内線を何とかしなければとなるところです。

ここから先は、少し具体的な路線で見ていきたいと思います。資料11ページからは、関西3空港を発着する羽田線、札幌線、旭川線、鹿児島線について、上半分に提供座席数を、下半分に旅客数を表したグラフになっています。1995、2000、2005、2010年度ということで、5年間ずつの推移を見ています。

まず羽田線です。提供座席数と旅客数を見ていただくと大幅に伸びています。1995年度から2005年度までを見ると、旅客数は2.5倍になっています。ピークはここでは示していませんが、2006年度で大体9,000万人を少し超えたぐらいです。2005年度は8,500万人ぐらいですが、それでも2.5倍ぐらいになっています。伊丹の旅客数のシェアを1995年度と2010年度で見ると、95年度が62%です。6割強が伊丹の旅客数のシェアとなり、残りは関西です。それが2010年度は約72%になっています。旅客数トータルではちょっと最近落ち込んでいますが、比率としては伊丹が72%あるという状況です。

次に札幌線です。ここは1,000 kmを超えている路線ですので、先ほど申し上げた空港のすみ分けで、国内線の長距離の運航の規制が大きく影響している路線の一つになります。航空会社の意向とは関係なく、航空政策的に伊丹からある程度関西の方にシフトしている路線の一つの典型的な例だと思います。2005年度以降はもう関西路線が主になり、伊丹便の提供座席数が大幅に減っています。1995年の関西の開港のときには、関西からの便がかなり多く出ていましたが、段々航空会社は伊丹にシフトしていつて、2000年度を見ていただくと、旅客数で半分ぐらいまで伊丹線が盛り返してきました。それが先ほ

どの 2004 年度と 2005 年度の境目で政策的な動きがあり、関空がまた増えてきているということです。

このグラフではデータは示していませんが、2004 年度は、実は旅客数の 8 割が伊丹利用です。そこに 2005 年度から長距離便に対する路線への制限がかかって、2005 年度は 6 割ぐらいまで減っているわけです。8 割から 6 割ぐらいに減り、さらに 2006 年に神戸空港が開港し、2010 年度だけで見ると、旅客数は結構伊丹に神戸が迫ってきているという状況になっています。提供座席数は、上のグラフで見ていただくと神戸と伊丹とほぼ同じです。旅客数では多少伊丹発のほうが多いのですが、こういう状態になってきています。

これを見ると、伊丹の利用者が、伊丹からの便がなくなった後どこの空港に行っているのかを考えたとき、関空にほとんどが流れているのではなく、神戸に流れている傾向もあるのではないかと思います。もちろん、神戸空港からはスカイマークが結構安い運賃でやっていますから、その運賃の差の影響も考慮しなければいけないですが、伊丹の利用者は必ずしも関空に流れてなく、ひょっとしたら伊丹の代替空港は神戸ではないか、ということがここからうかがえると思います。

次は旭川線です。こちらも 1,000 km 超の路線で、札幌線以上に伊丹発着と関空発着が入れかわっている路線です。提供座席数と旅客数は、この 15 年ぐらいで半分以下に激減しています。1995 年度は、すべて旭川線は関空発着でしたが、ロードファクター、つまりグラフの下の旅客数を上の提供座席数で割っていただければ大体目安として出ますが、これが 50% ぐらいで低調だったわけです。

それで段々航空会社は伊丹にシフトしていったら、2000 年ぐらいになるとかなり伊丹が増えてきます。これもデータは示していませんが、2004 年度は、実はすべて伊丹発着になっており、旅客数は 94 万人でした。それが先ほどと同じく 2005 年度からは伊丹から関空にシフトをして、その結果 2005 年度は大幅に関空の提供座席数、旅客数が増えました。その後どんどんお客さんが減っていったら、2010 年度では、ここまで減っていったら、ここは季節運航になってしまい、通年運航ではありません。航空会社としては、夏場だけ直行で飛ばし、それ以外のときは羽田経由の乗り継ぎ割引運賃を作って旭川に入れ込むというようなことをやっています。この路線は、航空会社が関空路線で苦勞しているという典型的な例ではないかと考えています。

次が鹿児島線です。こちらは大体 600 km ぐらいの距離の路線で、全体的に旅客数が減っていますから苦しいところだと思います。さらに九州新幹線も伸びたので、今後どうなるかわかりませんが、ここは先ほどの旭川とは違って、ずっと伊丹で頑張っているところで、伊丹線は堅調に推移しています。結局 2009 年度の段階で関空路線は廃止になって、2010 年度は神戸と伊丹しか路線がありません。

つまり、伊丹で一定の量の便数を確保できている路線というのは、ある程度それに伴って一定の旅客数も確保できていて、比較的安定した路線になっているということです。関空はだめだとしても、神戸には一定の需要があって、やはり関西圏では関空よりも神戸の方が便利という人が多いのかなということもここから読みと取れるかと思えます。

長くなってしまいましたが、ここまでのデータから読み取れることを簡単にまとめてみると、まずは、関空の国内線の路線数、旅客数が非常に減少していることです。このため、利用者にとっては関空よりも伊丹が便利、ひょっとしたら関空よりも神戸が便利という人も一定数いるのではないかと考えています。旅客が伊丹を志向し、それに伴って航空会社が伊丹空港にシフトしています。その結果、伊丹に何らかの規制があって、伊丹路線がうまく飛ばせない場合には、市場全体が縮小してしまい、結果的に旅客の利便性を損ねているという傾向があるかと思えます。

現状では、関空の国内線は伊丹の補完ぐらいの意味合いしかなくて、ネットワークで見ると伊丹とは非常に大きな差があります。さらに神戸空港と比べても、関空の国内線の路線数はかなり並んできているという状況です。神戸も一定のシェアを確保していて、伊丹から移された路線のお客さんを拾い上げ

ている、つまり代替をしているのではないかということがあります。こう考えると、やはり伊丹の活用が、関西圏の国内線の旅客需要を支えるという意味で、非常に重要になってくると思います。

さらに、関空の位置づけとして、国は関西圏の国内線の基幹空港であると言っていますが、実際問題としてそこまで路線数がないということと、関空開港当時は、国際線と国内線がターミナルの上下移動で乗りかえができて便利ですよということが一つのセールスポイントだったと記憶していますが、そういう意味では、関空の内陸接続、国内線と国際線の接続という機能も失われているのではないかと思います。

次の2番目の項目は、今まで申し上げてきたことをまとめてみたいと思います。この問題は、色々なところで言い尽くされているので、簡単に整理します。資料 17 ページに、問題点の整理として、利用者サイドから見た問題点と航空会社サイドから見た問題点を分けています。

利用者サイドからは、関空へのアクセスが問題になってくるかと思います。アクセス時間と移動費用が、やはりネックだと思います。先ほど見ていただきましたように、伊丹線がなくなっても、旅客は関空に流れないで、神戸に行っている可能性もあります。国内線が関空からどんどん減っていけば、お客さんもそれに伴ってどんどん減るということで、まさに今、そういう悪循環にあるのではないかと思います。

反対に航空会社サイドから見ると、仮に伊丹から関空に便を振り替えたとします。そうすると、どういう問題が出てくるかということ、一つは収入が減少する。収入というのは運賃×旅客数ですから、運賃の平均単価に旅客数を掛ければよいのですが、やはり同じ運賃だと、伊丹線と関空線では、関空線の方がお客さんが集まらずに伊丹の方に集まるという傾向があります。そうすると、経営サイドとしては、多少伊丹よりも安い運賃を設定して旅客を集めようということになるのでしょうかけれども、なかなか伊丹ほど旅客を確保できてなく、結果として、関空線の方が収入が減少してしまうということがあります。

もう一つはコスト増です。関空と伊丹を比較すると、関空の方が空港着陸料が少し高い。さらに、航空会社の方がよく言われますが、空港ビルの中にカウンターとか事務所などがありますが、そのテナントの賃料も伊丹よりかなり高いので採算性が悪化してしまうということです。収入減とコスト増で採算性が悪化して、機材を小型化して対応したり、場合によっては路線を減便したりすることになるかと思っています。

経済学の授業みたいになってしまいますが、今の話を簡単に図に表すと 18 ページのようになると思います。数値に意味はなく、相対的な位置関係で見ていただきたいと思いますが、ある路線を想定したときに、もともとの伊丹線の需要曲線というのが一番右上にある斜めの線です。仮に運賃が  $P_A$  という水準に設定されているときのお客さんはどれだけあるかということ、交点 A のところでぶつかって、ちょうど真下に来た  $Q_A$  で示される旅客数です。このときの収入は、運賃が  $P_A$  で旅客数が  $Q_A$  ですから、ちょうど  $A - P_A - O - Q_A$  で囲まれた範囲の面積が、この路線から得られる収入ということになります。

これが何らかの理由で、伊丹の路線が関空線に移ったとします。関空の需要曲線は、同じ運賃で見てもお客さんが少ないということで、伊丹より左側にあります。少し斜め角度が寝ていますが、これは伊丹よりも関空線の路線のほうが運賃の上下に対して旅客の変化が大きいという、価格弾力性と呼ばれるものですが、それをイメージして、あえて少し斜めにしています。

それで関空の需要曲線にシフトすれば、 $P_A$  という運賃のままだと旅客数はこの A の点で決まって、 $Q_A$  になります。そうしますと収入は  $A - P_A - O - Q_A$  で囲まれた面積まで減少してしまいます。このときに航空会社がどう判断するかです。例えば、機材を小型化して少しでも座席の利用率を上げる方法もあるかもしれませんが、ここでは運賃を  $P_A$  から  $P_B$  まで下げてみるということを考えてみたいと思

います。もし  $P_B$  まで下げると、関空路線でも交点が  $B$  となり、その下の  $Q_B$  で示されるところまで旅客数が増えます。そうすると、収入は  $B - P_B - O - Q_B$  で囲まれた面積になるわけです。このときの収入を先ほどの収入と比べたときの減った部分と増えた部分の相対的な関係ですが、この図で言うと、多少運賃を下げたほうが面積としては増えているので、収入も多少増えるのかなというところです。

しかし、もとの伊丹線の収入と比べると、航空会社の収入は減少してしまうということです。経済学の授業みたいになってしまって申しわけありませんが、こういう形で説明できるかと思います。

次の項目として大きな 3 番を説明したいと思います。ここでは、伊丹と関空のすみ分けの基本的な考え方について、三つの話をしたいと思います。

最初の 3 - 1 は、今、伊丹に課されている規制の評価について、私自身はどう考えているかを先に話しておきたいと思います。ここで規制と言っているのは、先ほどから話をしているとおり、航空会社が自社の判断で空港を選べない、伊丹から好きな路線を飛ばせないということです。運航距離に対する制限とか、また、それ以外にも国際線も伊丹から飛ばせないということもあるので、そのようなことをここでは言っています。

ここまで話してきたように、現行の伊丹の状況を見ると、やはりトータルとして旅客の利便性や航空会社の収益性を損ねていると考えられます。当然、伊丹にはジェット桙という便数の制限がありますし、夜の 9 時までという運用時間の制限もありますから、伊丹だけで関西圏の国内線需要を賄えるかという、それは無理です。そのため、伊丹と関空とでうまく路線を振り分けることは絶対に必要で、不可避なことです。問題は、そのときに路線の配分をだれが判断すべきかということだと思います。今は航空当局がやっていますが、やはりその判断は航空会社に任せるべきでしょうというのが私の考えです。

理由は、利用者のニーズを一番知っているのは航空会社で、決して規制当局ではありません。航空会社も独占状態であればまた別ですが、現在はもう各社が競争しています。本当に旅客ニーズを無視した路線設定や運賃設定をすれば、新しいエアラインにどんどんとって代わられることが今よく起きているわけです。航空会社に自主的に路線を判断させることが、結果的に利用者にとっても望ましい結果になるということが言えると思います。ですから、規制当局があえて利用者と航空会社に不利益な状況をつくり出すということの合理性はないのではないかと考えています。

それを踏まえて、21 ページは一つの仮定の話です。両空港の機能分担の考察として、仮に航空会社が国際線を含めて伊丹と関空の路線を自分で決められるとしたらどういう動きになるのかということを考えてものです。当然ハード的な面もあることから、伊丹は国内線、関空は国際線中心になるかと思えます。ただ、伊丹のフル活用がポイントになってくるかと思えます。つまり、航空各社は、伊丹を最大限活用してできるだけ収益を最大化し、その中で伊丹に張れなかった便を関空、場合によっては神戸に振り分けるということになるかと思えます。

そうすると、21 ページの表のような感じになるのではないかと考えました。伊丹は基本的に国内幹線全般です。先ほど話したように、札幌線や沖縄線は、今は関空がメインになっていますが、それらはやはり伊丹から飛ばした方がいいのではないかと思えます。

あと、近距離の国内ローカル線に加え、ソウルなどを念頭に置いた近距離の国際線ぐらいは、伊丹からの方がいいのではないかとこのところでは思います。

関空は国際線全般と伊丹を補完的する、例えば伊丹の運用時間をはずれる時間帯に飛んでいる路線、もちろん日中帯でも何本かは必要かもしれませんが、こういう国内幹線に加え、主に中長距離ローカル線ぐらいを飛ばすというのがいいのではないかと思えます。長距離路線ほど、アクセス時間の長さとその移動にかかる費用は全体の移動コストからみれば割合は小さくなりますので、やはり近距離は伊丹、長距離は関空、こういうところは維持されるべきだと思います。



このため、結果的には、現状からそれほど大きく乖離した路線構成にはならないのではないかと見ています。ただ個別の路線では、札幌線や沖縄線のように、幹線は伊丹から飛ばした方がいいと思っています。

22 ページは、距離によって路線を分けている空港の例です。運航距離制限、これはペリメーター規制と言われますが、アメリカの例を紹介します。一つは、ワシントン DC にレーガン・ナショナル空港という都心から非常に近い空港があります。ここは約 2,000 km 以内の国内線と国際線に運航が限定されています。周辺郊外には国際空港であるダレス空港、あと隣の州のボルチモアにもボルチモア空港があります。ダレス空港には、ANA の成田 - ワシントン便が乗り入れていますし、JAL もかつて乗り入れていました。

都心に近いナショナル空港は、基本的には近場の国内線と国際線がメイン、郊外のダレス空港は、国際線と長距離の国内線がメインというすみ分けになっていて、非常に伊丹と関空の関係に似ています。私もこのナショナル空港を何回か利用したことがあります。ワシントンの中心部から車で 10 分から 15 分走らせるとすぐに空港に着いて、非常に便利な空港です。

ニューヨークについてもご承知の方も多いかと思いますが、ニューヨークには三つの空港があります。JFK と、ニュージャージー側ですがマンハッタンの西側にニューアーク空港があり、あとマンハッタンの北東のほうにラガーディアという空港があります。

ラガーディアが都心から近いのですが、ここも国内線と一定の国際線に限定されていて、JAL、ANA などの国際線は JFK に乗り入れているということで、伊丹、関空と関係が似ています。ただ、実態的には、ナショナル空港やラガーディア空港は、そもそも 2,000m 級の滑走路しかなくて、スロットの余裕もないというハード的な面の制約もあって、自ずとすみ分けがされているということになっています。これは一応参考までにとということで紹介いたしました。

次の 4 番目の項目は、伊丹の有効活用に向けた具体的方策です。ここでは伊丹の有効活用、さらなる利便性の向上を図るという上で、現行の幾つかの制約がネックになっていますので、これらについて考えて見たいと思います。

最初はプロペラ枠の有効活用です。伊丹の発着枠は、ご承知の方もたくさんいらっしゃると思いますが、ジェット枠が 200 枠、プロペラ枠が 170 枠です。そのプロペラ枠についても、細かく見るとリージョナルジェット機と呼ばれる 100 人以下の小さなジェット機は騒音が低いことから、プロペラ枠の中での運用が一部認められています。

現行のジェット枠は、もう JAL と ANA でフルに使っていて空きがありませんが、資料 24 ページのプロペラ枠右下のところに未使用枠と書いていて 44 枠、つまり往復で見ると 22 往復分ですが、これが実は今は使われていません。プロペラ機の枠ですからプロペラ機で飛ばせば使えますが、実際、今の航空会社の機材構成や新しい航空会社の機材構成を見ると、プロペラ機で飛ばすという会社はなかなかなくて、現実には増便や新規参入は難しく、まさに宝の持ち腐れ状態ではないか思います。

伊丹は騒音問題があるところですが、このリージョナルジェットと呼ばれる飛行機はプロペラ機並みもしくはそれ以下の騒音レベルと言われています。そのような中、ジェット枠、プロペラ枠という枠組みはちょっと時代遅れになっているので、この 44 枠を有効活用するためにリージョナルジェットへの開放をすべきではないかということです。

次が、先ほども話した長距離路線の運航制限の見直し、つまりペリメーター規制の話です。94 年の関空の開港と同時に、1,000 km 以上の長い路線は原則関空から発着になりましたが、2000 年の 2 月にこの機能分担が廃止になります。これは、このときちょうど航空法が改正になって、基本的には航空会社は好きな路線を飛んでいいですよという話になりました。規制緩和でそういう話になって、結局このペリ

メーター規制が有名無実化してしまったということがあります。

しかし、2005年に再度、伊丹空港のジェット枠は近距離とか中距離に優先すべきで、関空の方に長距離を持っていきなさいという要請みたいなものが国の規制当局からあり、今はジェット枠で1,000 km以下の路線が95%以上にならなければいけないという数値の目安があります。

しかし、航空会社の人から聞いたのですが、伊丹発の長距離路線を関空に振りかえると、旅客単価が10%ぐらい低下するそうです。さらに旅客数も減少します。一方、関空の着陸料やビルの賃料が伊丹より高いため、航空会社のコストは高くなるということです。このため、やはり関空、伊丹から飛ばすべき路線、あるいは関空に移してもある程度やっていける路線、そういうのを航空会社の方で判断させることが必要ではないかと思えます。

次は4-3の運用時間の柔軟な対応です。伊丹の現行の運用時間は、朝7時から21時までとなっています。26ページの表は、19時以降の羽田発の関西方面行きの現行のダイヤと、新幹線の最終のダイヤです。伊丹への最終がJALの羽田19時25分発で、20時35分着です。これに乗り遅れると、神戸空港に行くか関空に行くかということになってしまいます。新幹線だと21時過ぎまであります。空港へのアクセスを考えると、羽田で例えば19時25分に乗るのであれば、場所にもよりますが、仕事は遅くとも18時ぐらいには切り上げて空港に向かわないといけないことになります。

実際に、運用時間ぎりぎりに航空会社がダイヤを設定できるかということ、やはり機材繰りの問題があり、万が一遅れた場合には運用時間が切れてしまい、途中まで伊丹に向かっていたのに神戸に行くか関空に行くかみたいな話になってしまいます。私も以前にダイヤを作っていたこともありますが、運用時間の大体30分前ぐらいには、最終便が空港に着くような形のダイヤを組むのが普通で、航空会社側でバッファを取っておくというダイヤの張り方をします。

ここで新幹線との競争を考えると、東京-伊丹線の最終は非常にもったいないのです。何とか21時の終了は維持するにしても、資料では15分程度と書きましたけれども、もう少し10分でも15分でも遅い設定はできないのかと思います。あるいは当日の5分、10分ぐらいのオーバーは航空局に大目に見ていただけないのかなとか、ちょっとそこら辺の兼ね合いが私自身はよくわからないのですが、もう少し遅く設定できると旅客の利便がかなり向上するのではないかと思います。

次の4-4は国際線の運航制限です。伊丹はオウンユースチャーターという個人や法人による航空機の貸し切りのみ認められています。しかし、運航時間の短い近距離国際線、例えばソウルあたりだと1時間半から2時間の間ぐらいですが、そういうところは、やはり空港までのアクセスの時間や費用が非常に需要に大きく影響しますから、伊丹からの近距離アジア路線というのはニーズが高いはずですが、これも今すぐにどうこうというのは難しいかもしれませんが、以前羽田がやっていたような毎日運航するチャーター便、結局毎日定期便みたいな形で飛んでいましたが、そんな形でもやって、少しずつ実績を作っていくというのでもいいのではないかと思います。

あと定期便化をにらんだ話として、CIQと呼ばれる国際線の入管とか検疫とかいう施設の設置が、現状の伊丹のビルでは難しいのではと個人的には思っています。

今までの話は、現行の枠組みの中で少し工夫ができないかなということでしたが、最後の5番目の項目は、経営統合をにらんだ中で、さらにどういうことができるかという話です。

最初は着陸料のプライシングの自由化です。伊丹は都心に近くて、関空はどちらかというところ郊外のニュータウン的な感じかと思えます。そのため、伊丹の発着枠に航空会社は非常に高い価値を認めているわけです。今後、関空・伊丹の空港会社が一緒になったときに、仮に伊丹の着陸料と関空の着陸料に大差がなければ、当然航空会社としては伊丹を使いたいという話になります。そこで、ここは思い切って相対的に関空はかなり安い着陸料を設定することで、航空会社が収益性が低くともある程度関空に路線

を移せるような、そういうインセンティブを与えることが重要ではないかと思います。当然空港の着陸料や使用料が安くなれば、関空発の路線の運賃も下がるかもしれません。そうすれば利用者にとっても選択肢が増えるという意味でいいのかなと思います。

また、今度の新関空会社がさらに収益性を高めようと思ったとき、着実に需要がある伊丹の着陸料を値上げする、要するに取れるところから取る、そういうプライシングをすれば、収入がもっと増えるかもしれません。しかし、これは航空会社の方々からは、それはちょっとやめてくれということになると思いますので、実際的には関空の方を値下げするというのがベターではないかと考えています。

次は、伊丹のスロットの有効活用です。これは先ほど申し上げた 44 枠の有効活用ということと、それに加えてさらに先を行く話で、航空会社、特に大手の航空会社の方々には受けが悪いかもしれませんが、もう少し競争させるために、スロット、発着枠について再配分するなり新しい航空会社に優先的に配分する、こういうことも考えられていいのではないかと思います。

現状では先ほど見ていただいたように、JAL グループあるいは ANA グループで伊丹の発着枠の大半を押さえてしまっています。しかし、それは大手の寡占状態であり、競争上は望ましくありません。そこでスロットに対して高い価値を認める航空会社へ配分するというので、二つのやり方を挙げています。

これは両方ともアメリカの事例ですが、一つは、混雑している空港の発着枠を航空会社間で売買したり、交換したり、賃借リースすることであり、かつて行われていました。しかし、結果的には大手がお金に物を言わせて、色々な空港の枠を専有化してしまって、実は競争が余り進まなかったということがあります。

もう一つは、最近ではスロットオークションと呼ばれていますが、一部強制的にスロットを国が回収し、それを新しい航空会社にオークション、つまり入札させ、高い価値を認めた航空会社にそのスロットを配分することが検討されてきました。これはブッシュ政権のときに検討され、オバマ政権になって廃案になったということがあって、まだ実施されずにアイデア段階でとまっています。こういう例があるということで、ご理解いただきたいと思います。

最後に空港ビル、駐車場の活用策として、今までは滑走路のほうのエアサイドの話でしたが、ここでは空港ビルや駐車場の活用策の話をしたと思います。まず空港ビルは、空港だけでなくバスターミナル施設としても活用できるのではないかと思います。実際に、空港は色々なところからバスが集まってきていて、バスターミナルとして見ても結構大きな施設と考えられます。

例えば 31 ページに挙げていますように、高速バスとその航空便をリンクさせるような形のネットワーク強化です。現行も岡山と倉敷と福井の小浜に行くバスが、大阪の梅田を出て一端伊丹空港に寄ってから目的地に向かっています。そこで伊丹まで飛行機で来て、そこからバスに乗り継いで地方都市に行くという活用の方法もあるということです。

また、航空利用者以外のバス利用として、伊丹空港の近隣に住んでいる方々が、例えば大阪方面に出かけるのに電車ではなく、一端空港に来て、そこから空港リムジンバスに乗って各地に行く。買い物にでも、大阪の南の方とか新大阪に行くとか、また関空とか USJ とか色々行き先がありますが、そういう活用も十分できると思います。さらに夜間の活用ですが、ビルは夜 9 時で閉まり、ずっとその後は寝ているわけです。最近、夜行バスが結構はやっていますので、例えばそういう拠点として使わせてもらうとかいう活用もいいのではないかと思います。

なお、地方空港ですとよく空港にショッピングモールやアウトレットモールを呼んだとかいう話も結構出てきますが、伊丹の場合は都市型空港であり、商業施設はなかなか近くに競争相手が多いので向かないと思います。

あと駐車場の空港利用者への割引施策です。飛行機を利用する人や空港のテナントを利用する人への割引施策を行います。さらに、例えば周辺に住んでいる人たちに空港まで車で来てもらって、そこからリムジンバスに乗っていただいて通勤するとか、車で高速道路でそのまま大阪市内に入るのではなくて、一端伊丹で降りて、そこで車をとめてバスで大阪市内に入ってもらおうとか、こういうようなことも可能ではないかと思います。現在は駐車場の経営までは空港はやっていませんが、経営統合後に新会社がある程度フリーハンドで駐車場を運営するようになったときのアイデアとして、提示させていただきました。32 ページは、参考までにリムジンバスのネットワークを示しています。これ以外にも路線バスや高速バスが伊丹から出ています。

33 ページは最後のまとめです。関空国内線の旅客数の落ち込みは、伊丹の利便性の高さの裏返しなので、伊丹を最大限に活用しましょうということです。そのためには、伊丹に課されている幾つかの制限事項を緩和して、利用者ニーズを踏まえて航空会社が自由に空港を選択できる環境を整えましょうということで、これが運用自由度の向上です。

それと、経営統合に向けた伊丹、関空の事業価値の最大化、つまり民間にその事業運営権を売るといような話が出ていますが、買う方も規制でがんじがらめになっていたらやはり商売ができませんから、経営の自由度を高める必要があるかと思います。33 ページの下の図にもありますように、伊丹の有効活用によって利用者、航空会社、周辺自治体にメリットがあることと同時に、事業価値の最大化、要するに投資先として魅力が出てくることで事業運営権を高値で売却できます。そのお金を関空の借金返済に充てるということですから、そういう意味でも非常にメリットがあることになると思います。

最後になりましたが、関係者の皆様には、ぜひ伊丹の有効活用についてこれからもご議論いただきたいと思いますし、今日の話がきっかけになれば幸いです。ご清聴ありがとうございました。

#### 質問者

お話しいただいた中で、ジェット・プロペラ機、これは無意味であるということも十分承知していますが、第1回のセミナーで、JALの大貫さんが多頻度小型化を目指すと言われておられました。多頻度というとはやはり利用者の利便向上に結びつくと思いますし、小型化という面では、会社の経営上としても非常にいい、ウインウインの関係になるものだと思います。その中で、航空会社は現在 RJ を導入されておられる傾向が強いのですが、RJ を導入しますと、どうしてもプロペラ機の活用が図れないという部分があります。伊丹では RJ による多頻度小型化というのは非常に難しいと思いますが、どうして RJ を導入されるのでしょうか。現時点の与えられた条件の下であれば、プロペラ機を入れて多頻度小型化するのがお客様の利便向上につながるとは思います。プロペラ機をなぜ入れずに RJ を導入するのでしょうか。

神戸夙川学院大学観光文化学部准教授 小島 克巳

ご質問ありがとうございます。スロットの有効活用という意味では、今言われたように、理屈としては、多頻度小型化はプロペラ機による方が行きやすいということがあると思います。

しかし、航空会社としては、機材の選択として、プロペラ機には実際どういう機材があるのかという問題と、使い勝手として、全体の航空会社のネットワークの中でプロペラ機をどう使うかということを考えてときに、伊丹にずっと張りつけられればよいのですが、なかなかそうはいかないと思います。

また、リージョナルジェットは、今世界的にいろんなメーカーが出しているため調達しやすいということもあるかと思います。私個人の考えとしては、今申し上げたようなことではないかなと思っています。

関西大学商学部教授 高橋 望

なかなか実務的な話でお答えが難しいかと思いますが、一つは、やはり適切な座席数を持ち、なおかつジェット機に匹敵するような速度のプロペラ機がなかなか見つからないということと、その効率的な運用が伊丹空港限定で果たして可能かどうかというような面があるのではないかと思います。

残念ながら、現在日本航空さんが使われておられるエンブラエルというブラジルのリージョナルジェット機は、貴重なジェット枠を使って飛ばしているということです。その意味でも、小島先生の指摘にあったように、プロペラ枠・ジェット枠という区分はもはや時代にそぐわないということがやはり言えるのではないかなと思います。

< 講演 2 >

## 空港における商業活動の現状と課題

### - 非航空系収入を軸とした空港ビジネスの実践に向けて -

大阪商業大学総合経済学部准教授 横見 宗樹

大阪商業大学の横見でございます。よろしくお願いいたします。

私は大学院のころより空港問題に関心を持っておりまして、中でも空港民営化について勉強して参りました。大学院時代という、今からもう 15 年前のことになりますが、当時は空港民営化と言ったところで、そんなことが実際に可能なのかというような風潮でしたが、今こうして空港民営化というトピックがしきりに新聞やテレビで取り上げられるようになって、非常にうれしい思いがあると同時に、より一層の研究に身が引き締まる思いです。

非常に個人的な話で恐縮ですが、私が幼い頃、父親がよく海外出張をしております、その関係から小学校のときより伊丹空港に頻繁に見送りに来ておりました。当時はパンアメリカンやノースウエスト、懐かしいところではフライングタイガーといった、色々な外国の飛行機が毎日のように飛んで来ておまして、幼心に目を輝かせあこがれていました。この伊丹には、そういう思い出がございます。実は、それが高じて空港や航空に興味を持ち、今日に至るわけですけれども、そういう意味では、この伊丹という地は、私にとっては研究者の原点のような場所であると思っております。

さて、今日は「空港における商業活動の現状と課題」ということで話をさせていただきます。資料 2 ページが今日の話の流れとなります。これについては、「講演のねらい」というところで整理して話をさせていただきますと思います。

先ほど小島先生のご講演の中でもありましたように、関空と伊丹空港が経営統合するということになりまして、新会社を設立して運営を一体化しようと、コンセッションという方式を通じて運営権を売却するという話が昨今まとまったところです。詳しくは今日のお手元の資料に「関空・伊丹の一体的かつ効率的な設置及び管理に関する法律」という裏表の一枚の資料があるかと思っておりますので、こちらをご参照いただきたいと思います。

さて、関西で 3 空港をどう活用するかという議論が、これまで長らくの間行われてきましたが、関空と伊丹の経営統合を機に、神戸空港も含めた 3 空港、これをどのように活性化していこうかという議論が、これからますます活発になっていくことが予想されます。そこで今日は、そもそも空港を効率的に運営するというのとはどういうことなのか、ということに焦点を絞って話をさせていただきますと思います。具体的には民営化にスポットを当て、民営化とそれに伴う空港の商業活動、いわゆる非航空系活動の展開を中心に、諸外国の事例等を交えながらお話をさせていただきますと考えております。

まず、最初に非常に基本的な話で恐縮ですが、そもそも民営化とはどういうことかということですが、よく学生に「民営化ってどういう意味ですか。」と質問すると、色々な答えが返ってきます。今日こちらにいらっしゃる皆さんは、もちろんよくご存じのこととは思いますが、「民営化」、わかっているようでわからない部分もたくさんあるのではないかと思います。国内国外の既存の研究を参考にしながら、私なりに民営化についてまとめてみました。

まず、民営化の定義ですが、これは実は非常にシンプルなものでして、単に官から民への所有権の移転ということ、民営化の定義というのはたったこれだけのことで、単なる所有権の移転ということです。

それでは、もう少し話を進めて、規制との関係で民営化を考えるとどのように定義づけられるのかと

ということをご覧いただきたいと思います。ここでは、公営企業を民営化するケースとして捉えていただければと思います。

基本的には、公営企業にはこのような三つの種類の規制が掛けられています。まず1番目が公企業法による規制。具体的には事業内容、役員、予算、新規事業計画などに関する、いわゆる経営の自由について一定の制限を掛ける、そういう規制が公企業法による規制です。

2番目が経済的規制。具体的には価格規制、それから需給調整規制、いわゆる参入規制、退出規制のことです。これは、空港を自然独占体と見た場合、それに伴う市場支配力行使を防止するという観点から価格規制を課すことが正当化されるわけなのですが、そういった経済的規制が二つ目の規制となります。

最後3番目は、社会的規制。これは安全規制あるいは環境に対する規制といったものです。

それでは、民営化をする場合に、この規制はどのように変化するのかということを見ていただきたいと思います。空港が民営化すると公企業法による規制、すなわち経営の自由を制限する規制が取り払われるということになります。ちなみに、規制緩和という言葉も航空や空港の分野でよく使われる言葉ですが、規制緩和というのは、この三つの種類の規制の中で、経済的規制を緩和することであるということです。

ここで何が言いたいのかと申しますと、まず一つ目として、当たり前のことですが、民営化と規制緩和は同じものではない。例えば、民営化されても規制が掛けられている場合は当然あります。先ほど言った価格規制がそうです。本日も説明しますイギリスの空港の事例では、七つの空港を一括して民営化したために独占力の問題が生じた結果、ロンドンの空港には価格規制、つまり着陸料に対する上限規制というものが掛けられております。つまり、民営化をしたからといって、自動的に規制緩和がされるわけではない。逆の場合もわかりです。規制緩和をされても、当然国営の場合もあるし、民営化される場合もあるということです。

二つ目は、民営化をしても、規制緩和をしても、必ず残っているのは3番目の社会的規制です。すなわち、民営化それから規制緩和のいずれも、社会的規制には一切手をつけない、ということをご理解いただければと思います。よく民営化をしたから安全性が損なわれた、あるいは規制緩和によって安全がないがしろにされたというような論調を目にすることがありますが、理論的に言えば、民営化をしても規制緩和をしても、社会的規制には一切手をつけないということです。

続いて、民営化のメリットとデメリットについて整理をしました。まずメリットですが、一つ目は先ほど申し上げた公企業法による規制、すなわち経営の自由を制限するような規制が取り払われることによって、経営の効率化が達成されることです。もっと簡潔に言うと、経営主体が民間になり、目的が利潤最大化となることで経営効率が達成されるということになります。そして二つ目が経営上の裁量権の拡大、そして三つ目が政府や自治体の財政支出の削減。これらがメリットとして挙げられると思います。

実際、現実に民営化されるケースでは、何を目的として行うかによって、民営化の形態がさまざまに異なってきます。単に経営効率を達成したいから民営化をする、あるいは財政支出を何とか削減したいから民営化するなど、色々な政府の思惑があります。その思惑に応じて、後からご説明しますが民営化の形態、民営化の方法も様々に異なってくるということになります。

一方、デメリットですが、一つ目が先ほど申しました独占力を行使するという市場支配力の行使です。二つ目が採算性重視による設備投資の遅延です。民間企業は、一般的に所有する施設についてキャパシティぎりぎりいっぱいになるまで使うため、大型の投資はなかなか実行されにくいとよく言われます。

事例を一つ挙げるとすれば、イギリスのヒースロー空港では新しい第5ターミナル、今はもう既に供用されておりますけれども、このターミナルがなかなかできませんでした。とにかく既存のターミナルは非常に混雑をしていて、使い勝手が悪かったのですが、なかなか新しいターミナルを造ろうとしなか

った。このロンドンのヒースロー空港は、BAA という民間会社が経営している会社ですが、これは民営化のまさに二つ目のデメリットが顕著にあらわれた事例とよく言われることです。

デメリットの三つ目、これは不採算による経営破綻の懸念です。郵政民営化のときにもよく言われましたが、全国津々浦々の郵政サービス、これが民営化によって達成できなくなるのではないかと、需要のないところの郵便局は閉鎖されるのではないかと、こういうことが懸念されます。空港を民営化した場合、もし赤字になり空港が破綻するということになってしまえば、それは全国的な空港ネットワークに大きな損失をもたらすだろう、こういうこともよくデメリットとして言われることです。

続いて、民営化には幾つかの方法・形態があります。民営化の形態がどのような基準で分けられているかということ、民営化というのは冒頭で申し上げましたように、官から民への所有権の移転ということですので、「どの程度」移転するのか、例えば、民間に 100% 移転するのか、あるいは 50% なのか 30% なのか、その移転する「程度」によって民営化の形態が分けられます。

さらに、移転をする「方法」によっても民営化の形態が分けられます。売却するのかリースをするのか、色々な方法があります。移転をする「程度」と「方法」によって民営化の種類、形態をここでは五つに分けてみました。

まず一つ目が株式公開です。これはすなわち空港会社の株式を新規に上場するというので、100% 上場することを完全民営化、100% 未満を部分民営化と言います。実は 100% 公開をするという完全民営化の事例は、今のところ今日ご紹介するイギリスの BAA という空港会社のみで、あとの空港会社は、株式公開により民営化されている事例ではすべて 100% 未満の部分民営化であるのが現状です。

この株式市場に公開するという形態について、ヨーロッパあるいは諸外国の拠点空港では、非常に成長可能性が見込まれていることから株式市場では高く売れると言うことで、そういった空港については、株式公開が非常に向いています。そういうことで、イギリスのヒースロー空港は、その周辺の空港を含めて株式公開という方法で民営化がなされました。具体的な事例を 10 ページの表にまとめております。ご覧のとおり 100% 売却したのは、1987 年のイギリスの BAA という空港会社のみでございまして、後に続く事例はすべて 100% 未満の部分民営化ということになります。

しかも、過半数以上の売却をする事例も非常に少なく、この表で見ると、オークランド（ニュージーランド）の事例のみが過半数以上の売却をした事例で、この空港を除けば、全ての空港は政府が株式の過半数以上を持ち続けたままの民営化ということになります。

二つ目がトレード・セールと言われる方法です。これは空港の一部もしくはすべてをトレードパートナーやコンソーシアムに対して、主に競争入札を通じて売却することです。空港の運営というのは非常に専門的な仕事ですので、誰もがその運営を引き受けることができるというわけではありません。従って、具体的には、既に外国の他の空港を運営している空港会社、あるいは空港などの公共インフラ専門の投資ファンド、そういったところを引き受け手として売却をする事例が非常に多いというのが現状です。従って 11 ページのスライドに書いておりますように、トレード・セールで売却をするときには、その売却先の専門知識や財政的能力が非常に重要視されることとなります。

12、13 ページの表が、トレード・セールによる空港民営化の事例ということになります。主な買い手というのが、いわゆるトレードパートナーあるいはコンソーシアムと呼ばれるものです。

例えば 12 ページ下から二つ目のハノーファーという空港は、皆様もよくご存じの「フラポート」というドイツのフランクフルト空港を運営している空港会社がトレード・セールを通じて買い取ったこととなります。

三つ目は、冒頭の関空・伊丹の経営統合のところでも話しましたコンセッションと呼ばれる方式です。このコンセッションというのは、一定期間、一般的には 20～30 年間の空港経営権の買い取りまたは空



港のリースということの意味します。その契約は、細かい話になりますが、初期支払い額に加えて投資保証額、あるいは年間使用料、これを政府に対して支払う、そのかわりに空港経営権が与えられるという仕組みになります。15 ページがその事例となります。ご覧のように、コンセッション期間は大体短くて15年で、長くて30年といったところが相場になっています。

四つ目の形態が、プロジェクト・ファイナンス型の民営化と呼ばれるものです。これは、BOT という皆様もよくご存じだと思いますが、いわゆる BOT のことだにご理解いただければと思います。具体的には、まず始めに民間企業が空港や空港施設を建設し、その後一定期間経営をします。そして一定期間が終了すれば、所有権が政府に戻るという方法です。

具体例を挙げますと、17 ページのようになります。関空と中部国際空港（セントレア）の空港本体、新千歳空港と羽田空港の新ターミナルビルは、BOT ではなく BOO、すなわちビルト・OWN・オペレートという政府が建設して、その後民間が所有経営するという方法で整備されています。

最後が経営委託と呼ばれるものです。経営委託の大きな特徴は、政府が所有権を持っているということです。つまり政府が所有権を手放さない、こういう状態のまま経営委託が行われるということです。

契約形態は2種類ありまして、一つは委託を受けた企業、すなわち受託企業が空港経営で獲得した収入の一定割合を政府に支払うという方法。もう一つは、政府が年間委託料を受託企業に支払って空港経営をしてもらう。この二通りの契約があります。投資は政府の責任の下に実施されるわけですが、全体の経済的リスクは政府と受託企業の間で共有されるというのが特徴で、繰り返しになりますが、所有権は政府に残したままということです。国や自治体が民営化にあまり積極的でないケースでは、この経営委託という方法が非常に都合の良い方法ということが言えると思います。

経営委託の事例ですが、例えばイギリスの BAA という空港会社は、イギリス本土以外にもオーストラリアやアメリカで空港の経営委託を引き受けていました。またオーストラリアでは、メルボルンやパースといった空港に対して50年間の契約で空港経営を引き受けています。

さらに空港だけではありません。アメリカのボルチモアやボストンローガンでは、10年間という期間でリテール、いわゆる空港のターミナル内の商業施設の経営のみを受託しています。

他にも19ページに書いているスペインやフランスの AENA や AdP という空港会社のように、自分の空港以外に諸外国の空港経営を受託しているという事例があります。

ここまで民営化について、その定義と形態を整理してご説明させていただきました。民営化に関する専門書（とくに英書）を読むと、民営化に類似した様々な言葉が実にたくさん出てきて、そうした言葉に触れるにつれて、ますます民営化の意味がわかりにくくなり、余計に混乱してしまうことがあります。民営化以外によく出てくる類似概念として、企業化（corporatization）という言葉があります。この企業化というのはどういう意味かと言いますと、公的所有を維持したまま、その経営組織を企業体に移行することです。すなわち、株式は政府あるいは地方自治体が所有をしつつ、空港経営体を株式会社とすることによって空港会社の自由な意思決定を担保し、効率的な経営をしてもらおうというのが企業化の目的です。

資料20ページにイギリス、スコットランドのハイランズ&アイランズエアポート株式会社と書いていますが、所有権は公に残したまま企業形態にすることによって、効率的な経営を目指しているという事例になります。

こうした民営化や企業化のように、空港運営を市場化することを一般的に商業化（commercialization）と呼んでいます。このように、実に色々な形態の民営化がありますが、それでは実際に、世界ではどのような形態の民営化が行われているのでしょうか。21ページの図をご覧くださいと思います。

これは、世界における国際空港の所有形態に関する 2007 年度の統計です。これをご覧くださいますと、一番多い形態が企業体で、全体の 40%です。次いで公的所有となっており、その内訳は、グラフの上から順に、国有、それから自治体所有です。グラフの一番下の網掛けで表したものが民間航空局、いわゆる空港の規制当局が所有しているケースです。

企業体に目を向けますと、全体の 40%を企業体が占めていますが、その中身を見ると、多くの部分が所有権は公的部門に残しながら企業体の形態をとるといふ、今申し上げた企業化に該当しています。実際に所有権も民間に移転し、企業形態も株式会社にした、いわゆる純粋な民営化がグラフの下の斜線部分です。それからコンセッション、その他ということになります。

先ほどご説明いたしました民営化の形態別に見ていきますと、世界の空港民営化の実績について、22 ページの図にお示ししていますが、まず の青色のグラフが「株式オファリング」と書いていまして、私の話の中で株式公開としてご紹介した部分です。 のオレンジ色のグラフが「トレード・セール」、 の緑色のグラフが「少数株主持分売却」と書いていますが、これは、空港の親会社以外の株主の株式のみを売却したという意味です。 の灰色のグラフが「コンセッション」です。

グラフの上部に空港の名前と所在国を書いています。1987 年に世界で初めて民営化された BAA という空港会社は、株式公開という形で民営化されましたが、年を経るにつれて、やがてトレード・セールが主流になってきていることがわかります。2006 年ではフランスの ADP、メキシコの GAP という空港会社が株式公開により民営化されていますが、全体的に、近年の大まかな傾向としては、やはりトレード・セールという方法が非常に多いです。この背景には、トレード・セールの引き受け手となるコンソーシアム、あるいはマッコリーのようなインフラ系のファンドが、空港経営にも興味を持ち始めたという背景があるように思います。

このように、空港を民営化する方法はたくさんありますが、最初の話に立ち戻ると、空港の民営化は幾つかの目的を持ってなされるわけです。それが空港経営の効率化であったり、あるいは政府の財政支出の削減であったりしますが、空港を民営化した場合、その効率性を追求するには非航空系活動（主にターミナル内の商業活動）が重要となります。

少し基本的な話をさせていただきたいと思います。そもそも空港の活動には航空系活動と非航空系活動の 2 種類があり、航空系活動というのは、航空機の離発着、旅客・貨物の取り扱いなど、いわゆる空港の本業の部分で、着陸料や停留料を収入源としています。

その一方で、非航空系活動というのは、航空系以外の活動領域のすべてであり、具体的にはターミナルの中のレストランや物販店、駐車場、そういったものの運営です。今から 10 年ほど前までは、航空系活動と非航空系活動の割合は、ほとんどの空港で航空系活動が圧倒的な比率を占めていたわけです。これが最近の事例を見ると、27 ページの商業収入比率によると、世界の各地域（アフリカ / 中東、アジア太平洋、ヨーロッパ、ラテンアメリカ / カリブ、北アメリカ）の中で非航空系収入（商業収入）の比率は、ラテンアメリカ / カリブでは若干低いものの、それ以外では大体 50%前後を占めています。これが最近の空港における商業活動の実態で、本業と同じくらいの収入を商業活動から稼ぎ出しているということです。

そもそも、なぜ民営化をすると商業活動が重要になってくるかといいますと、24 ページに簡単な図式を書いてみました。まず空港が民営化されます。そうすると、民間企業ですから当然利潤動機が働き、空港全体の利潤を最大化することが課題となってきます。その中で、自然独占を背景とした市場支配力の行使が想定されるケースでは、価格規制が課されますので、航空系の料金を思うように引き上げることができません。その代わりに非航空系活動に力を入れることで、非航空系活動で稼いだ分を原資として着陸料などを安くして航空需要を喚起します。航空需要が喚起されれば、旅客ターミナルの中のお客

さんの数は増え、従って商業収入も増えます。そして、増えた分の商業収入で、さらに着陸料を引き下げることができるので航空需要が増える。このようなループが成り立つわけです。航空系活動と非航空系活動には需要の補完性があると言いますが、このような特性のことを指し示します。

それを具体的に示したものが、25 ページのイギリスの主要地方空港の収支を示したグラフです。グラフ下部に空港名が書いてあります。この薄い灰色のグラフが航空系の利潤、白色のグラフが非航空系の利潤、そしてそれらを合算したものが黒色のグラフで総利潤を示しています。

例えばパーミンガム・インターナショナル空港では、航空系利潤は赤字です。しかし非航空系活動が潤ったおかげで、全体として黒字を達成しています。リーズ・ブラッドフォードもしくり、リバプールもしくり、航空系利潤の赤字を非航空系で補い、空港全体としての黒字を達成している空港が、イギリスだけでも実にたくさんあるということがおわかりいただけるかと思います。

このように、民営化された空港では、非航空系活動、すなわち商業活動を何とかして活性化し、それによって空港全体の収入を拡大しなければいけないということになるわけです。そもそも空港というのは、ただ単にお客さんが飛行機に乗り降りするだけの施設ではなく、集客施設として大きな潜在的能力を持つものです。例えば、羽田空港には国際線の新旅客ターミナルが昨年オープンして、聞くところによると、年間来訪者数が約 700 万人、これだけの人数が羽田の旅客ターミナルに 1 年間にやってくると見込まれています。

ちなみに、大阪のユニバーサル・スタジオ・ジャパンと比較すると、USJ が大体年間で約 870 万人ということですので、羽田空港の旅客ターミナルだけで USJ に匹敵するくらいの人が集まってくるといことです。それくらい多くの人を、ただ飛行機に乗せるだけではもったいないことで、少しでも多くお金を落としてもらうためには、やはり商業活動というものが重要になってくるわけです。

28 ページが、世界の主要空港について、平均的な商業収入の内訳を示したものです。小売業務が一番多い比率を占めています。ちなみに、プロパティと書いてあるのは、航空会社のカウンターやラウンジの賃貸収入のことです。商業施設に関しても幾つかの運営手法がありますが、時間の関係で簡単にだけご説明しますと、まず一つがコンセッション方式と言い、例えば空港のレストランや物販店などは売上高の一定比率を空港会社に対して支払うというものです。しかし、売上という概念のない航空会社のカウンターやラウンジは、面積当たりの固定料金を支払うという仕組みになっています。さらに一歩進んだ方式として、経営委託方式があります。これは空港に代わって第三者組織が商業施設を運営するというもので、先ほど申し上げたイギリスの BAA という空港会社がアメリカの空港の商業施設を運営していたという事例があります。さらには、ジョイントベンチャーや空港が、直接商業施設を運営する直営方式という運営手法もあります。

ここでケーススタディとして、イギリスの事例をご紹介したいと思います。話の中でも何度か触れさせていただきましたが、BAA という空港会社は、世界で初めて空港民営化を実施した会社ということで、非常に良く知られた事例です。1966 年に公団として設立され、1987 年に民営化されました。ここ関西の状況とも非常によく似通っていますが、ロンドン地区にヒースロー、ガトウィック、スタンステッドという三つの空港がありました。この三つの空港は互いに近接したところにありますので、これらの空港を含めて七つの空港を一括して保有すると、当然市場支配力の問題が発生します。特にロンドン地区では、独占力の問題が起こるために、プライスカップ規制という価格規制が課されていたわけです。

そのような中、EU からガトウィック空港を保有している BAA は、市場支配力が非常に強くなり過ぎるから、従ってガトウィック空港を売りなさいという指令があり、2009 年に BAA はガトウィック空港を売却しております。従って今は、ロンドン地区ではヒースローとスタンステッドの二つの空港のみとなっています。

この BAA は、民営化をしてから商業活動というには余りにも幅広い、経営の多角化と言ってもいいくらい幾つかの事業に進出しました。その一つ目が免税店事業です。ワールド・デューティー・フリーという子会社を設立して、イギリス国内の免税店事業を行い、さらに 1997 年にはアメリカの DFI( Duty Free International )という会社を買収して、アメリカとカナダ・メキシコの国境地帯にある免税店を、ワールド・デューティー・フリーが運営をしています。

なお、ご承知のように、BAA は 2006 年にスペインのフェロビアルというデベロッパーに買収されたため、セグメントごとの収支データが 2005 年度までしか手に入らないという事情があり、資料のデータは少し古くなっています。ちなみに、このワールド・デューティー・フリーは、2008 年にイタリアのオートグリルという食品系の会社に売却されておりま。

二つ目の子会社が BAA リントンで、こちらは不動産事業です。空港周辺の貨物施設や航空会社の関連施設を建設している子会社です。

三つ目が BAA - マッカーサー/グレンというジョイントベンチャーで設立したアウトレットモールで、2001 年時点でヨーロッパに 12 店舗を構えていました。2005 年 3 月に出資解消となっています。

そして最後がヒースロー・エクスプレスです。これはヒースローとロンドン中心部を結ぶ鉄道で、これも BAA が子会社として運営をしています。そしてこれ以外にも先ほど見ていただきましたように、諸外国の空港の経営委託も引き受けているわけです。

私が今一番興味を持っているのは、空港の生産性を計るということで、かつて、民営化される前と後で BAA の生産性を計ってみたことがあります。36 ページのグラフに折れ線グラフが三つありますが、この三角印の線をご覧ください。これはマルムキスト生産性指数と呼ばれるもので、1987 年度が民営化の年です。まず航空系活動を見ますと、航空系活動の生産性は民営化以前から一定の調子で上昇しており、民営化以降も引き続き上昇している傾向になっています。

次は 37 ページの非航空系活動の生産性ですが、これも三角印の折れ線グラフを見ていただきたいのですが、こちらは民営化を境に急激に生産性が上がっていることがわかります。空港会社が本業以外の業務をすることに関しては、当然幾つかのリスクが伴うわけで、BAA の場合は、たまたまそれがうまくいったと言ってしまうまでもありますが、非航空系活動に手を広げたことによって、さらに空港の生産性が上がったということがおわかりいただけると思います。

本日の話のまとめとして、38~40 ページをご覧ください。これまで話をさせていただいたことに基づき、今後の空港の商業活動に求められるポイントを幾つか整理してみました。まず一つ目、日本では空港本体と旅客ターミナルは別々の経営主体が経営していますが、そもそも諸外国のように、これを一体化しないと、先ほど申し上げたような航空系と非航空系の需要の補完性を活かすことができません。従って日本でも今後、旅客ターミナルビルと空港本体を経営統合して、非航空系収入を航空系活動に活かせるような工夫が必要なのではないかということです。

二つ目は、今日は説明を簡略化しましたが、商業施設の運営においては、どういうコンセッション契約を結ぶかというのが非常に重要となってきます。これは民営化の場合も一緒です。幾つかの民営化の形態についてご説明いたしましたが、国や自治体はその目的を達成するためには、適切な民営化の形態をメニューの中から選ばなければ失敗します。商業活動も一緒に、適切な形態の契約を結ばないといけないということになります。例えば、空港自体に商業活動のノウハウが全くない状態で商業施設を直営化しても、恐らく失敗するだろうということです。

最後に、商業活動を積極的に行っている世界各国の空港では、様々な工夫がなされています。お客さんに対して一円でも多くお金を落としてもらうためにどういう工夫をしているかということで、例えばイギリスのヒースロー空港の一部の旅客ターミナルでは、空港の手荷物検査場を抜けると免税店の中を

通らないと搭乗ゲートにたどり着けないという構造になっています。カナダのバンクーバー空港も同じような構造です。このことは、空港として考えると非常に例外的なことのよう感じられるかもしれませんが、一般的な商業施設で考えると至極当然のことなのです。例えば、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンでは、バック・トゥ・ザ・フューチャーのアトラクションから降りてきたら、バック・トゥ・ザ・フューチャーのグッズを売っているお店を通りぬけないと出口にたどり着けません。お客さんが好んで購入しそうなものを、そのお客さんの通り道に適切に配置する。つまり、商業収入を最大化するためのマーケティングでは当たり前の手法が、空港ではまだまだ行われていないということです。もう一つ例を挙げますと、これもヒースロー空港ですが、かなり以前の話として、日本便が出るゲートにルイ・ヴィトンのお店を持ってきました。日本人はブランドが大好きで、特にルイ・ヴィトンが大好きということから、非常に売上が伸びたそうです。非常に高い買い物ですから、お客さんとしては飛行機に乗るぎりぎりまで商品を選びたいわけで、そういった心理を察して、搭乗ゲートの真横にルイ・ヴィトンのお店を持ってきたところ、旅客には非常に好評だったということです。

今後の日本の空港では、商業志向的な空港経営ができるように、空港の管理・運営主体における様々な意識改革が必要だと思います。そして私たち自身も、空港というものは「集客施設」であり、商業活動を行う上ではまたとないパフォーマンスを秘めている、そういう場所であるという認識を新たにしなければいけないと思います。

以上で私からの報告を終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

## 中国を取り巻く航空環境

中国東方航空・上海航空大阪支店旅客営業次長 國松 廣幸

中国東方航空・上海航空大阪支店次長の國松でございます。私自身、レガシーキャリアと呼ばれる既存の航空会社と、LCC に相当する日本のスカイマークの立ち上げ等にも参加した経験がありますので、そこら辺を絡めて、中国を取り巻く航空環境というタイトルで話をさせていただきたいと思っております。

実際、航空環境の変化は、高速鉄道やローコストキャリアとの競合を含めて考えますと、ヨーロッパでも日本でも、さらにこれから高速鉄道を導入しようとしているアメリカ、こういったところにも同様の現象が起こっていると思っております。

それでは話を進めさせていただきます。まず、中国東方航空・上海航空がどういう会社であるかというご紹介をさせていただいた後に、ローコストキャリアとの競合関係、その後に高速鉄道との関係の話をさせていただきたいと思っております。そして、非常に簡単ですが、まとめという形で話をさせていただきます。

中国東方航空は上海に本社を置いており、現在、日中間で週 230 便の運航をしています。これは上海を起点に 15 都市、東京は成田と羽田がありますので 16 空港に就航をしています。もともと中国東方航空は、中国民航という形で日本に就航していましたが、中国民航の分割によって、民航上海管理局を基盤に設立されました。分割後に群雄割拠と言いますか、結構分社化を進めたため、いろんな航空会社が乱立しましたが、その後三大航空会社と呼ばれる中国国際航空、中国南方航空それから中国東方航空の三社に再統合をされてきています。そのため、例えば中国西北航空や雲南航空などの社名が消えて、その分中国東方航空や南方航空という形に吸収合併をされて集約されています。

中国東方航空自体は、国内支社を 7 か所置いています。また、分公司という形でローカルの別会社を設立するとともに、さらに貨物専門の中国貨運航空、これはチャイナ・カーゴ・エアラインと言いますが、貨物専用機を国内及び欧米に飛ばしています。

株式については、1997 年に香港、ニューヨーク、上海の株式市場に上場をしています。それと昨年度、2010 年の 2 月には、上海市政府を中心に設立されていた上海航空を吸収合併し、新生東方航空という形になり、現在の社名は中国東方航空・上海航空となっています。いずれは上海航空の名前が落ちていくというように言われています。

資料 5 ページが分公司及び支社の所在地で、中国全土を網羅しています。この中で西安や南京などを上海に次ぐハブに位置づけており、上海以外からもネットワークを充実させています。

2010 年 10 月現在の保有機材は、長距離路線を飛ぶ大型機としてエアバス社 A340、330 を中心に保有しています。短距離中距離はエアバス社 A321、320 及びボーイング社 737 を基本に備えています。それから、先ほどリージョナルジェットの話の中で紹介されていたカナダの CRJ200、ブラジル製のエンブラエル、フォッカーといったものも保有をしています。新規発注を入れますと、ここ 2 年以内にほぼ 400 機を保有するようになる予定です。

次に、今我々が直面しているローコストキャリアとの競合関係について話をさせていただきます。まず、ローコストキャリアとは何かという話ですが、効率化を追求し、低い運航コストを実現して低価格での販売をしている会社となります。なお、サービスに関しては、ノンフリルと言われる、例えば機内食や飲み物等が有償化されている航空会社で、ヨーロッパではライアンエアー、イーージェット、そ

れから我々が今ネットワークを展開しているアジアではタイガーエアー、エアアジア、韓国のエアプサン、それから日本では先ほどのスカイマーク、さらに全日空さんからピーチアビエーション並びにエアアジアジャパン、こういったところがこれから参入をしてくるといわれています。中国においては、既に春秋航空や吉祥航空が設立されており、中国国内で既に熾烈な戦いをしています。

それから、日本に就航している主なローコストキャリアは、方面的にはオーストラリアのジェットスターや、中国では既に高松、茨城に就航している春秋航空、あとシンガポールではジェットスターアジア。こういったところが、関空や成田その他に就航しています。現在では、関空の就航が一番多いという形になります。

次にLCCの就航の背景と対抗策で、LCCが就航する背景、例えば隣同士で存続している成田、茨城空港及び羽田と東京地区ではこの三つの空港がありますけれども、春秋航空がなぜ茨城空港に行ったかという、一番離発着料が安い、それからカウンター等の賃料も安いということでの決定です。

関空に関しては、早い時期から優遇措置をとっており、結果としてLCCが一番多く就航している形になっています。これは我々レガシーキャリアからしますと非常に脅威ですが、需要を喚起するという意味では一定の評価ができると思います。

それから、成田は従来LCCの就航に関して消極的でしたが、今は羽田との競合激化によりLCCの就航に関して方針転換を行って、盛んにLCCの就航を招来しているという状況です。

対抗策についてですが、アメリカでの規制緩和等を見てもおわかりいただけるかと思いますが、航空会社が乱立した中でレガシーキャリアと呼ばれる航空会社が幾つか消えていきました。サービスの差別化や顧客層が違うということで、顧客層別の取り込みを行うことで対抗しましたが、実際にはパンアメリカンを中心にどんどん消えていき、今は米系の航空会社もまた大手寡占状態に戻っているという状況です。

そのことから証明されていますのが、幾らサービスの差別化をしても、やはり値段に勝るものはないということで、LCCに対抗していくためには、同じ時間帯であれば同料金もしくはそれに近い料金をあてがっていかないことには、お客さんがどうしてもLCCに偏ってしまうということが過去の事例から証明されていると考えています。

その点に鑑みて、全日空さんや日本航空さんもLCCを設立してLCC業界に参入をするということで、先ほどのピーチアビエーション等が来年から就航するという事になっています。

ローコスト実現のビジネスモデルを幾つかここに書かせていただいています。中型ジェットもしくは小型ジェットの同機種に機材を統一することで乗務員の採用や訓練費の低廉化、また機材が共通することによる機材部品の発注コストの低廉化、こういったことを実現しています。

あと路線については、レガシーキャリアはハブ&スポークという運航形態を採用していますが、LCCは直行便需要が多いところで着陸料が安い空港を選んだ上で、2都市間の単純運航の設定をしています。それからチケットの販売方法は、レガシーキャリアはまだまだ、特に日本においては旅行代理店に依存するところがまだ8割近く残っていますが、LCCはインターネットによる直販方式に移行することによってコストを極端に下げるとことをやっています。レガシーキャリアとしても、対抗策で公示運賃化を採用しており、インターネットでの直販方式の促進を今急いでいるところです。

それから機内サービスですが、こちらは先ほど言いましたように、例えばブランケット、毛布を貸してほしいと言った場合の有償サービスや、ドリンクまたは機内食も有償で実施をされています。コスト削減として、コックピットクルーを含めた乗務員等による清掃作業も実施をしてコスト削減をしています。それから、先ほど小島先生からもご指摘がありましたけれども、価格が低廉化することによって価格の弾力性が高くなる、すなわち、今までバスに乗っていたお客さんが飛行機に乗るようになるという

ように購買意欲が向上をするということです。俗には航空旅客サービス、旅行サービスは価格弾力性が4.1で、つまり、一定の価格に落ちた場合には4倍の購買層になると言われています。

次に、我々が今一番に中国国内で直面している問題が、中国の高速鉄道との競合です。こちらは7月に事故を起こし、皆さんもご存じだと思いますが、定義的には時速200 km以上で走行する鉄道を指すと言われています。中国人を対象にした高速鉄道による調査で、どれぐらいの距離になった場合にどの交通モードを使うか、というアンケートが今年の5月に実施されていますので、その結果を後ほど説明したいと思います。

それから首都機場股フェン有限公司、つまり北京の空港公団ですが、こちらの発表によると、高速鉄道が開通した6月30日から7月27日までの前年同期比航空機実績について、北京 - 徐州は実に57%のお客さんが航空機から減り、高速鉄道に移行したと捉えられています。それから、北京 - 齊南においてはほぼ40%、北京 - 南京間では24%、中国国内の幹線でドル箱路線と言われていた北京 - 上海も17%のマイナスとなっており、航空会社側からすると非常に危機的状況になっています。国内がこういう状況になりますと、当然中国の国際線を飛ばしている航空会社としましては、国際線へのシフトをさらに強化していかざるを得ないという状況になっています。

資料12ページが中国の高速鉄道のネットワーク計画ですが、総延長が1万2,000 kmとなり、これに関して我々としては、4~5時間で高速鉄道で行けるのであれば、都市の中心部から都市の中心部への移動について、かなりのお客さんが高速鉄道に流出するのではないかと見ています。

13ページ以下は、先ほど申しましたアンケートによる結果です。移動距離が100 km以内では、もう航空機で移動する距離ではないので航空機は出てきません。次に100~300 kmになった場合は航空機が2.6%、高速鉄道は54%、在来線を入れますと83%、84%近くのお客さんが鉄道で移動すると答えています。

300~500 kmになりましても高速鉄道が60.9%、在来線の鉄道が21.7%で、やはり80%以上が高速鉄道等を含めて鉄道で移動し、航空機は11.4%にすぎないとなっています。これが500~1,000 kmまでになると、高速鉄道が48.8%、航空機が33.7%、在来線鉄道が14.9%となり、500 kmを超えると航空機への依存度が上がってくるようになっていきます。

さらに1,000 kmを超えると航空機が52.7%、高速鉄道は35.9%となっています。このように、全体的には高速鉄道が非常に優位という結果になっています。500~1,000 kmで航空機利用が増えはじめて1,000 km以上では航空機が優位に立つということです。このことから、先ほどから申し上げていますように、中国の既存航空会社では危機感が高まっています。

次に、まとめという形で簡単に話をさせていただきます。これは先ほど申しましたが、中国のみならず日本でもヨーロッパでもそうですが、他の交通機関、特に高速鉄道及びLCCとの競合にさらされており、今やレガシーキャリアは何か恐竜のようなイメージにどうしてもなりがちですが、今のままやっていたのであれば、既存の航空会社はアメリカで起こったのと同様にどんどん淘汰されていくという状況に置かれています。

このため、さらなるコスト削減を進め、自らのLCC化を推進して生き残りを模索しています。また、逆にLCCが、例えば今までモノクラスでエコノミークラスしかなかったところを、ビジネスクラスを設定したりするようにも変わってきており、お互いに境界線がなくなりつつあります。その中でどう我々が生き残っていくかということを真剣に考えている状況で、単に値段だけ合わせればよいとなれば、今度は我々のコストがLCCに比べてまだ高い段階にありますので、ここで負けてしまうということになります。このため、特に今のこの関西の3空港について、我々からはコスト削減にご協力をいただきたいということで15ページ後段のとおり要望という形で出させていただいています。まず、関空の着



陸料、これが国際レベルで見た場合に突出して高い、これは関空だけではなくて日本全体、成田もそうですけれども、我々としてはロサンゼルス並みとは言いませんが、せめてイギリス、ロンドンあたりと同じレベルまで下げていただきたいと思っています。

それから、LCCと同様の優遇策設定です。これはLCCだけではないのですが、今関空は、新規就航しますとその便に関しては割引の適用がありますが、もともと飛ばしている便には割引の適用はないということです。例えば、これから春秋航空のようなところが関空にもし入ってきたとすると、我々はもともと持っているスロットを使いますので、そこに関しての着陸料には一切割引がありません。でも新規就航をしてくるLCCに関しては割引の優遇策があるということになり、同じ土俵で競争できない環境にありますので、これは関空もしくは例えば伊丹がこれから国際化等をしていくのであれば、同条件で競争させていただきたいという要望です。

それから、関空は折角24時間空港として建設されていますので、我々としては24時間の運用をもっとしたいと思います。ただ問題点として、関空への公共交通アクセスは、夜の11時ぐらいになると何もなくなってしまいます。タクシーで大阪市内までというとまた大変高価なものになるので、この対応もぜひお願いしたいと思います。

それから、羽田をモデルにした伊丹空港の利用促進についてです。それが国際線であるのか国内線であるのかということは私どもが申せることではなく議論を待ちたいと思いますが、せっかくの施設ですので、さらなる利用の促進をしていただきたいと思います。例えば、今は羽田と上海にホンチャオと呼ぶ虹橋空港との路線があり、この都市空港と都市空港を結ぶサービスは、この間も発表されていましたが、成田から上海の浦東空港に着く路線と売上を比較した場合に、羽田 - 虹橋は2倍の収入があるということが実証されています。私どもも、実際に羽田、成田から上海に飛ばしていますが、運賃構成から見てもまさにほぼ2倍の開きがあるということも我々自身、身をもって体験をしているところですので、高収入を得られるということからも、ぜひ伊丹の利用促進として、国際線などの実現をお考えいただきたいと思っています。

それから、ニューヨークやロンドンをモデルにして、例えば小島先生が言われていた3空港の路線別のすみ分けやペリメータによるすみ分けを促進していただければ、我々としても非常に助かります。

それを実現していただいた後に、関空、伊丹そして神戸空港の3空港の有機的なアクセスの実現、つまり、どの空港に着いても例えば関空から神戸、関空から伊丹、これが1時間以内でスムーズに乗り継ぎができますよという形にぜひ持って行っていただければ、我々としても今就航している関空をトランジットポイントとして、もう少し利用促進のセールスツールにさせていただきたいと考えています。

本日は簡単でございましたが、こういう形で話をさせていただきました。今後もいろんなところでの議論があると思いますが、その結論を待って、我々としても今後の方策を考えていきたいと思っております。ありがとうございました。

## ま と め

関西大学商学部教授 高橋 望

そろそろ終わりの時間が近づいて参りましたので、当セミナーの総括を担当しております私高橋から本日のまとめをさせていただきたいと思います。

まず、最初にご講演をお願いいたしました小島先生は、伊丹空港に対する規制の問題を取り上げられました。この規制というものが、旅客と航空会社の双方にとって最善とは限らない。運用自由度の向上というものが、経営統合される空港会社の事業価値を最大化するというふうに結論づけられました。これは要するに、消費者の便益を最大化するということの意味するものでありまして、自由化・民営化時代に適合するご指摘であったと私は解釈しております。

続きまして、横見先生はこうした民営化そして自由化という世界的潮流にあって、効率的な空港運営に対する注目が高まっているという前提の下に、商業施設の運営が空港の経営を左右するという点について、諸外国の豊富な事例を踏まえて指摘されたように思います。ここでも旅客の視点に立った空港経営の重要性が明らかにされました。

最後に直接的な空港利用者であるエアラインの立場から、國松様は激しい競争が展開されているという経営環境についてご説明いただきました。中国における具体的な競争相手というのは、LCC とそれから高速鉄道というまさに日本にも当てはまる競争相手であり、今まで以上に航空会社の経営効率化が求められていることが明らかにされました。当然、空港の利用者であるエアラインは、空港に対しても使用料金をはじめとして切実な要望を持っているということがわかりました。

以上、今日お三方のご講演から明らかになったことは、空港に対する認識の変化です。従来空港について公的所有、公的運営が一般的であった上に、伊丹については非常に厳しい運用上の規制があった。その歴史的経緯なり根拠については、一定程度合理化されるわけですが、時代環境の変化に伴って、今ではむしろ経営の視点が重要になってきている。そして、その経営という観点からは、利用者重視ということを出さないことには航空の発展、空港の発展、地域経済の発展はあり得ないのではないかという問題点が浮き彫りにされたのではないかと思います。

以上、いささか強引ではありましたが、本日のまとめとさせていただいて、本日のセミナーを終了させていただきたいと思います。