KIX

関西空港調査会 シンポジウム ITM

関西国際空港 大開港 20周年 開港

大阪国際空港開港 75周年

記念シンポジウム

~関西の発展を牽引する 関西国際空港、大阪国際空港の将来~

講演録

主 催

一般財団法人 関西空港調査会

後援

国土交通省大阪航空局・公益社団法人 関西経済連合会 大阪商工会議所・新関西国際空港株式会社

目 次

発刊にあたって	3
基調講演	4
パネルディスカッション	Σ Ω



関西国際空港 | 20周年

関西空港調査会 シンポジウム のご案内



~関西の発展を牽引する 関西国際空港、大阪国際空港の将来~

開催日時 2014年9月22日(月) 午後1時30分~5時

会場

スイスホテル南海大阪 8階 浪華の間

大阪市中央区難波 5-1-60 TEL: 06-6646-1111 (南海電鉄難波駅北改札口から直通エレベーター完備)

13:30~13:40 主催者挨拶 黒田 勝彦 (一般財団法人 関西空港調査会理事長、神戸大学名誉教授)

13:40 ~ 14:00 来賓挨拶 **蒲生 猛**氏(国土交通省大阪航空局長)

佐藤 茂雄 氏 (大阪商工会議所会頭)

14:00~14:50 基調講演「関西国際空港、大阪国際空港の将来ビジョン」

安藤 圭一 氏 (新関西国際空港株式会社代表取締役社長兼 CEO)

14:50~15:00 休 憩

15:00~17:00パネルディスカッション~関西の発展を牽引する関西国際空港の将来~

(各パネリストの提言とディスカッション)

*パネリスト

「関西発の航空イノベーション 『Peach』の挑戦」

井上 慎一 氏 (Peach Aviation 株式会社代表取締役 CEO)

「空港を核とした関西経済の活性化」

信二 氏(南海電気鉄道株式会社代表取締役社長 関西経済連合会国土広域基盤委員会関空担当委員長)

「ASIAN GATEWAY としての大阪の課題」

加納 國雄 氏 (大阪観光局長)

「関西国際空港、大阪国際空港の事業価値向上」

志村 格氏(新関西国際空港株式会社常務取締役兼常務執行役員)

*コーディネーター

竹林 幹雄 氏 (神戸大学大学院海事科学研究科教授)



~関西の発展を牽引する 関西国際空港、大阪国際空港の将来~

2014年9月22日(月) 午後1時30分~5時 スイスホテル南海大阪 8階 浪華の間

主催

一般財団法人 関西空港調査会

後援

国土交通省大阪航空局・公益社団法人 関西経済連合会・大阪商工会議所・新関西国際空港株式会社

■発刊にあたって

2014年9月22日に関西国際空港開港20周年、大阪 国際空港開港75周年記念シンポジウムを開催しました。 約460人のご参加をいただき、会場は満席になりました。

開会にあたって主催者の関西空港調査会黒田勝彦理事長(神戸大学名誉教授)は「関空と伊丹は、かつてない成長と発展をしている。コンセッション(運営権の売却)を経て、東京オリンピック・パラリンピックの開催される 2020 年には神戸空港を含めた関西の 3 空港が更なる発展を遂げ、関西のゲートウェーに成長することを期待している」と述べた。

来賓の国土交通省の蒲生猛大阪航空局長は、「過去に伊 丹空港の存廃問題に関わった経験をふまえて、予定され ているコンセッションの成功を願っている」と述べられ ました。続いて、来賓の大阪商工会議所の佐藤茂雄会頭は、 「関空は、来春からロサンゼルス線とバンクーバー線の再 開が決まっているが、欧米路線の更なる拡充に向けて大 商としても取り組んでいきたい」と述べられました。

新関西国際空港会社の安藤圭一社長の基調講演「関西





国際空港、大阪国際空港の将来ビジョン」、その後のパネルディスカッションは、パネリストとして、 井上慎一氏(Peach Aviation 株式会社代表取締役 CEO)、亘信二氏(南海電気鉄道株式会社代表取締役社長 関西経済連合会国土広域基盤委員会関空担当委員長)、加納國雄氏(大阪観光局長)、志村格氏(新関西国際空港株式会社常務取締役兼常務執行役員)、コーディネーター竹林幹雄氏(神戸大学大学院海事科学研究科教授)で行われました。

本冊子では、新関西国際空港会社の安藤圭一社長の基調講演「関西国際空港、大阪国際空港の将来ビジョン」及びパネルディスカッション〜関西の発展を牽引する関西国際空港の将来〜の全内容を掲載いたしました。

関西国際空港開港 20 周年 大阪国際空港開港 75 周年記念シンポジウム

基調講演 「関西国際空港、大阪国際空港の将来ビジョン」

講師 安 藤 圭 一氏 (新関西国際空港株式会社 代表取締役社長兼 CEO)

◆はじめに

ご紹介いただきました安藤でございます。今日はお忙しい中、大勢の方にお集まりいただきありがとうございます。先般、関空の20周年、伊丹の75周年の記念式典をおこないました。数々のご苦労の中で、空港に携わってこられた方々に対する感謝の記念式典、すべての人々への感謝の式典でした。

伊丹の騒音問題とか高まる航空需要の拡大に対応するために関空が出来たわけです。どこに造るか色んな意見が出て、反対意見もある中で泉州沖に決まりました。伊丹は廃港という前提だったわけですけども、今は伊丹も活用しようということになっています。その後、神戸市も神戸空港を造りました。現在3空港があるわけですが、関空に2本、伊丹に2本、神戸に1本と、計5本の滑走路が関西にあることは大きなポテンシャルになっていると思います。ロンドンやニューヨークなんかでは複数空港を持つことが当たり前なので、その意味では利便性の



高い伊丹空港があり、海上空港として関空と神戸があるということですから関西にとってこれほど素晴らしいインフラはないかなと改めて思います。

また、関空の2期島を造る時にはバブルが崩壊していたり、アメリカの同時多発テロがあったりして色々大変な時期でした。それ以降も失われた20年と言われた時期で、リーマン・ショックや東日本大震災や尖閣諸島問題など、常にリスクが伴ってなかなか浮上する機会がなかったのですが、ここへ来てようやく成長への足掛かりが出来始めている時期に、関空20周年と伊丹75周年を迎えたことは素晴らしいと思いました。当時関空に2本目の滑走路を造っていただいた方々の考えに対して敬服いたします。

2本目の滑走路がなければ、LCCのピーチの関空拠点化も、フェデックスの関空貨物ハブ化もなかったわけです。これらはすべて2期島にあります。現在、LCC専用の第2ターミナルに続いて第3ターミナルを造ろうとしています。2期島と2本目の滑走路がなければこれだけの成長を吸収出来なかったわけで、海外に行っても、4,000〜級の滑走路を2本持ち、24時間運用が可能な関西空港は高い評価をいただいています。アジアの主要空港と十分戦えるだけの力を備えたインフラを持っているということなのです。素晴らしいことです。このインフラをさらに成長させていくことが出来るかどうかが、今後の大きな課題になると考えています。

◆海外のインフラ投資家の目

コンセッションを控えて、先週までメルボル ン、トロント、ロンドンを回って来ました。 30 社 50 人以上に来てもらいました。彼らが、 アジアのこと、日本のこと、関西の実情や関空 と伊丹のことをよく知っておられることに驚き ました。総じてポジティブな考えを持っておら れます。アベノミクスに対する評価も高く、3 本目の矢が成功するかどうか微妙な段階です が、取りあえず長期のデフレから脱却し始めて いるという認識を持っていました。日本がよう やく元気になり始めている、東京オリンピック・ パラリンピックもある、さらに USJ にハリー・ ポッターのアトラクションも出来て、今後の関 空に注目しているという印象を受けました。海 外の人々は、空港は長期的な成長産業と見てい ます。そして、アジアは最大のマーケットにな るという認識を持っています。我々日本人が 思っている以上に関空・伊丹のポテンシャルに ついて積極的に評価していただいています。そ れだけではなく、関空の沈下の問題とか新幹線 やリニアとの競合の問題とかもよく理解してい て、さらに伊丹の370回の発着枠のことも認 識しています。

欧米の方々はコンセッションの経験が豊富で、LCC ビジネスについても将来的にどうなるか彼らは分かるわけです。ようやく日本は一昨年から LCC がスタートしました。彼らはフルサービス・キャリア(FSC)との関係がどうなるか経験から分かっているのです。従って的確な質問が飛んで来ます。その意味で、コンセッションを海外国内とも理解していただいたうえで、成功させなければいけないと改めて思いました。

今日は、関空・伊丹の将来ビジョンについてお話させていただきたいと思います。最初にマクロの中長期の経営環境について、2つ目が中期経営改革の進捗状況についてです。3つ目が足もとの業績推移、4つ目が関空・伊丹のポテンシャルの再度の見直し、5つ目が長期展望です。5つの観点から説明します。

◆中長期の経営環境

まずマクロの中長期の経営環境について、世界の航空旅客の輸送量予測を見ますと、現在は

アメリカ・ヨーロッパが旅客の大半を占めていますが、2033年にはアジア・太平洋地域が圧倒的に大きなマーケットになっています。平均年率6.6%の伸びで、海外ではこのような認識があるのです。エアバス社やボーイング社は機材がどうなって行くのかを予測しています。2033年にはエアバス320がLCCを中心に伸びて行き、三菱のMRJも出て来るでしょう。また空飛ぶホテルと言われる豪華なエアバス380も伸びて行きます。

日本は航空自由化、オープンスカイ戦略を取っています。中国とは尖閣諸島問題が起こる前に協定が結ばれました。その後、鳴かず飛ばずでしたが今年になって動きが出て来ました。ミャンマーやフィリピン、タイといった国とも航空自由化を図っていますが成田、羽田は発着制限があったのでオープンスカイ戦略と言っても機能しませんでした。

羽田・成田の発着枠をオリンピック・パラリンピックまでに82万回に増やして、将来的には100万回にしようと、空港の容量を拡大する方向になっています。いままで、高い着陸料にもかかわらず、日本へ飛んで行きたい、東京へ飛んで行きたいという航空会社がいっぱいいたのですが、成田は時間制限があり、羽田は容量がないという理由で断っていました。成長を阻害していた要因になっていたのです。それではいけないと、観光立国を目指すということもあって、2020年には82万回にしようと、成田に3本目の滑走路を造る案が出ています。羽田に5本目の滑走路を造る案や、東京都内上空を飛ぶルート案も出ていますし、成田一羽田間の高速鉄道アクセス計画も出ています。

このように、東京の一極集中がさらに進むような状況ですが、関西においては、巨額の債務に苦しんで来た関空と伊丹を統合し、コンセッションによって民間のノウハウを入れて発展させる大きな動きがあるわけです。

日本では、一昨年からピーチをはじめ日本の LCC 会社が急成長しました。アメリカ・ヨー ロッパから十数年遅れていましたが、ピーチの 一人勝ちのような状況になっています。これに ついては、ピーチが関空に拠点を置いたことが、一つの要因になっていると思います。ピーチは、時間制限のない関空でうまく立ち上がれたのかなと思っています。24時間運用の空港で、首都圏よりもアジアに1時間以上近いという特性を活かしています。

ジェットスターとエアアジアは成田を拠点に、ジェットスター・ジャパン、エアアジア・ジャパンとして参入しましたが、エアアジア・ジャパンはうまく行かず ANA が子会社化してバニラエアとして再出発しました。エアアジア・ジャパンは一度撤退しましたが、再上陸しようとしています。中国の春秋航空は、春秋航空日本として、成田を中心に国内路線に進出しました。LCCは低運賃で勝負しています。スカイマークはJAL、ANA より安い運賃だったのですがLCC よりは高いということで苦戦しておられます。

アベノミクスでデフレを脱却して日本は元気が出て来ました。金融・財政政策に加えて第3の矢の成長戦略の1つとして観光立国を目指そうと、昨年は様々な取組みを行い、1,036万人の訪日外国人を記録しました。今年度

は 1,200 万人になると予測されています。東京オリンピック・パラリンピックが開催される 2020 年までには 2,000 万人にし、その後 10 年かけて 3,000 万人にしたいという考えです。ようやく観光立国の戦略が出来たわけです。内外の環境を含めて追い風になっています。

◆中期経営改革の進捗状況

~カスタマーズ・アイ(顧客目線)~

新関空会社は空港経営改革を推進しているところです。そこで、中期経営計画の進捗状況について少しお話します。2012年に策定したものです。当社は毎年、国から補給金を措置されていたのですが、これからは補給金を受けないで自立した経営をしようという計画で、来年度はようやく補給金を貰わなくて行ける形になりました。それと同時に事業価値をどんどん上げていかねばならない。そしてステップ3として、コンセッションにより完全民間運営化を図ろうという考え方になっています。

特に大事なのは事業価値の拡大で、カスタマーズ·アイ(顧客目線)で、と書いています。

新関空会社の経営計画(2012年策定)



目指す空港像「ワンエアポート」で、世界に開かれた、アジアのリーディングエアポート

基本コンセプト 「空を変える。日本が変わる。」 空港のビジネスモデルの変革

3つのキーワード

「安全・安心を大前提として、」

「カスタマーズアイ」顧客目線で、

「シナジー」両空港の価値を最大化し、

「クリエイティブ」新たな課題に果敢に挑戦。

3つのステップ

STEP 3
STEP 2
コンセッション
(完全民間運営化)
事業価値の最大化

補給金によらない自立した経営

New Kansai International Airport Company, Ltd.

्

空港を利用される利用者の方の目線になること は当然のことですが、我々はエアラインや、ター ミナルに入っているテナントもお客様として捉 え、彼らの目線に立つことも忘れてはいけませ ん。顧客目線に立ち、着陸料を安くして、エア ラインに路線をたくさん張ってもらってネット ワークを拡充し、多くのお客様が利用し易くす る。お客様が増えればテナントの物販店や飲食 店等の非航空系部門の収益が上がります。それ を原資にしてさらに着陸料の引き下げを行う。 このような好循環を生み出すことが必要で、そ のために国際線の着陸料を5%引き下げまし た。また、新たな路線を張ってくれたエアライ ンに対して着陸料を初年度80%引き、2年目 は50%引き、3年目は30%引きというディス カウントをしています。

国も、80%、50%、30%のインセンティブ制度を地方空港の活性化のために導入することを決定しています。成田は着陸料を5%下げましたし、報道によると、羽田は夜間の着陸料のディスカウントを行うそうです。ようやく良い回転になり始めているのかなと思います。

~ LCC への対応~

LCC への対応では、将来の成長を見込んで第3 ターミナルを新たに造ります。第2 ターミナルは 2012 年 10 月に完成し、すでに LCC のピーチが 拠点として利用しています。 LCC ビジネスにマッチしたターミナルになっているということです。

第2ターミナルの隣に第3ターミナルを建設中で、国際線専用になる予定です。第2ターミナルの利用客は年間400万人、第3ターミナルも400万人で計800万人ですが、ほとんどピーチで埋まるのです。従って第4ターミナルを造らざるを得ないということになってくると思います。実際にジェットスター・ジャパンが関空を第2拠点にしましたし、中国の春秋航空も使いたいと言っています。

また第1ターミナルビルのリノベーション も同時に行っています。案内表示板の改定やトイレ、ベビールームのリニューアルを行っています。免税店の拡充を進め、ロッテ免税店がオープンしました。来年3月末には4階エリアに新しいブランド店を引っ張って来る予定です。喜んでもらえる店が並ぶと思います。

LCCターミナル - 新たな試み



・日本初の本格的LCCターミナルをオープン

第2ターミナルビル:2012年10月供用開始

- 延床面積:約3万㎡(一部2階建)
- 処理能力: 旅客数 年間400万人
- 9スポット
- ・ 搭乗橋なし/自走式



ローコストエアポート オブザイヤー(2013)

- 拠点LCC専用(Peach)
- 9スポットは既に埋まっており、1日36便運航 (国際線: 10, 国内: 26)





New Kansai International Airport Company, Ltd.

第3ターミナルビルの整備



LCC に対するニーズは益々高まり、関西空港でも近い将来、T2 の処理能力には限界が生じると予測されることから、今後の拠点 LCC の成長を可能とし、成長著しいアジアの需要を取り込んでいけるよう、T3 の整備を決定



第4ターミナルや更なる展開

New Kansai International Airport Company, Ltd.



15

・第3ターミナルは、第4ターミナルなど次への展開を考慮して計画、実施中



New Kansai International Airport Company, Ltd.

~貨物ハブへの取り組み~

貨物ハブへの取り組みとしては4月からフェデックスの北太平洋地区のハブが稼働し始めました。仁川空港との競合の中で地元、経済界、自治体等色々応援していただいたお陰でスタートしたのです。フェデックスの方にどうして関

空を選んだのか聞きました。答えは膨大な敷地を残していて拡張余地が沢山あるからだということでした。ポテンシャルを良く見ておられると思いました。他にも、KIX Medica として医薬品のための定温倉庫を造り、日本では一番先行した形になっています。

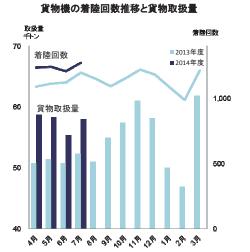
貨物ハブへの取り組み



- FedEx社北太平洋地区ハブへ向けた貨物施設の整備
- ・更なるエアライン・フォワーダーへの拠点誘致

新たな貨物ターミナルが2期島の誘導路を挟んだ 第2ターミナルの反対側に建設された





New Kansai International Airport Company, Ltd.

Δ

KIX Medica



徹底した温度管理が可能な日本の空港初の医薬品専用共同定温庫であるKIX Medicaが 2010年9月に運用開始。安心・安心でスピーディな医薬品の管理を可能にした



施設概要

- 最大取扱量:約1,200t/月
- 管理温度帯: 20°C·約650㎡ 5°C·約100㎡
- ・ 定温コンテナ用の保冷ドーリーの導入



New Kansai International Airport Company, Ltd.

~環境対策~

環境対策としては、再生可能エネルギーの促 進を図っており、環境先進空港としてメガソー ラー、風力発電がスタートしています。その他 にも、水素エネルギーを利用して、将来的には 空港内のすべての自動車、フォークリフト等の 燃料をすべて水素に変えることも目指していま

関西空港における環境への取り組み



・クリーンエネルギー、再生可能エネルギーの利用促進



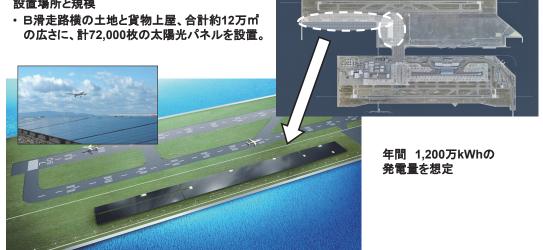
New Kansai International Airport Company, Ltd.

KIXメガソーラー事業の展開



- ・ 関空の2期島にアジアの空港で最大級となる太陽光発電施設(メガソーラー)を設置
- ・2014年2月より運用を開始





New Kansai International Airport Company, Ltd.

~大阪国際空港~

伊丹についてはターミナルビルの改修を行います。2020年の東京オリンピック・パラリンピックに間に合うように造り直します。快適な、ビジネス特化型の素晴らしい空港になると思います。

また低騒音ジェット機への転換も行っています。伊丹は370回の発着枠がありました。ジェット機が200回、プロペラ機が170回に制限されていたのです。現在は機材の性能が向

上して騒音が小さくなっていますので現在は段階的にジェット機を飛ばせるようにしようとしています。

長距離便についても北海道等の路線を段階的に緩和を試みています。ようやく伊丹が浮上して来ています。元々伊丹は色々議論がありましたが、今は関空と伊丹が一緒の会社になっていますから関空を棄損しない範囲で伊丹の活性化を図るということでやっています。

大阪国際空港ターミナル改修事業



安全性の向上を図り、お客様にとって利便性・快適性の高い都市型先進空港へ生まれ変わるため、ターミナルビル等の改修を実施

改修のポイント

- 到着口を中央に集約
- ・ 魅力的な店舗展開
- ・ 耐震性の強化



完成イメージ

イメージ図: 中央到着ロビー

New Kansai International Airport Company, Ltd.

1

〜関空の国際線便数〜

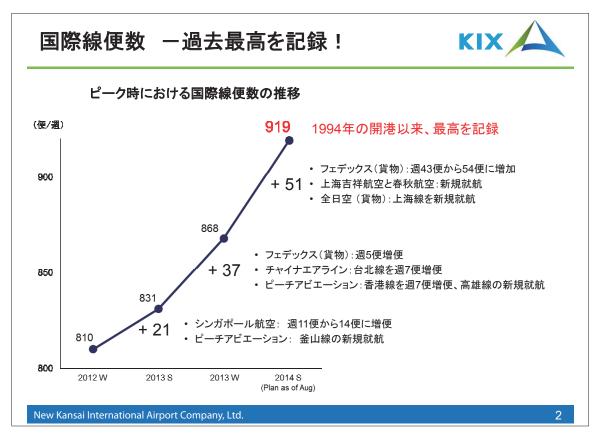
このような取組みの結果、関空の国際線便数は週919 便と 1994 年の開港以来、最高を記録しています。もちろんLCCの伸びもありますが、FSC も両方とも伸ばしています。今回就航を発表した JAL のロサンゼルス線、エアカナダのバンクーバー線も FSC です。

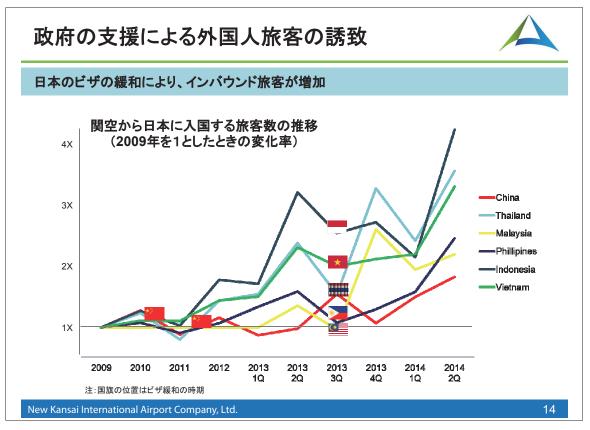
関空へ海外から来られる訪日外国人はここ数年、2倍~4倍に拡大しています。年間500万人を超えて年々更新して史上最高です。伸びの大きいのはインドネシア、タイ、ベトナム、フィリピンが来てマレーシア、中国と続きます。中

国は尖閣諸島問題以降しんどかったのですが、ようやく戻ってきています。日中首脳会談をやろうという流れもあり、良い方向になることを期待しています。LCCについて国際線に占める割合を25%にするという目標を掲げていました。今はもう22%です。海外のLCCがたくさん来てくれて、12月にチャーター便が就航するベトナムのベト・ジェットを含めると12社が就航しており、さらに増える方向にあります。よく言われるのはLCCに偏っていいのかという疑問ですけど、基本的にLCCとFSCは両方とも伸びていましてWin - Winの関係なので

す。LCC は日本でまだ初期段階なので、まず LCC が出来たことによってマーケットが拡大 しました。FSC のシェアを取らないでどちらも

成長して全体のパイが拡大したことが分かります。今後続くかどうかは不透明ですが、LCCが需要を開拓していることは間違いありません。





◆足もとの業績推移

業績推移について、第1ターミナルビルのリノベーションや伊丹のターミナルビル改修等かなり先行投資を行っているわけですが、新会社のEBITDA(減価償却金利前利益)は7.2%の伸びになりました。経営統合や大阪国際空港ターミナル(株)の一体化など、前提が変わっているという要因を除けば、実際は2.2%ぐらいの成長です。日本のGDP成長率が1.7%ですから、それを上回る成長を遂げているのかなと考えています。

足もとの業績について、成田、中部と関空との比較を見ていただきます。営業利益で350億円を計上していまして、伊丹を含めての合算ながら成田を超える水準に来ています。利益率

は高く収益の上がる空港なのです。ただ借金が 多いから当期純利益はしんどいのですけど、営 業利益で言えば利益率の高い空港で、海外から 結構評価されています。

今後の見通しについて、商業部門はかなり投資していますが、収益は来年度以降になります。着陸料については初年度80%のディスカウントをしているのでたくさんのエアラインが飛んで来ても20%の利益しかありません。しかし来年度以降は50%になるので約20億円ほどの増益要因になります。3年後の2017年は740億円の営業利益が見込まれます。現在は680億円ですからうまく成長軌道に乗り始めているのかなと思っています。

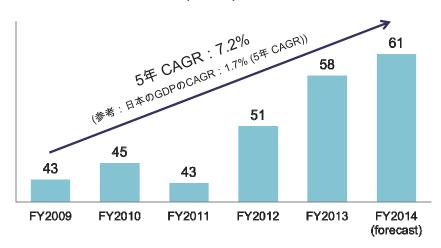
KIX 国内3空港会社(成田、中部、新関空)の比較 ・中期経営計画を進めた結果、営業利益の着実な増加 ・2014年度においては、成田空港会社を上回る見通しを発表 営業利益 営業利益率 (単位:10億円) **NKIAC** 30% **NKIAC** 40 (KIX+ITM) (KIX+ITM) 25% NRT 30 20% NRT 15% 20 10% NGO 10 NGO 5% FY2009 FY2010 FY2011 FY2012 FY2013 FY2014 FY2009 FY2010 FY2011 FY2012 FY2013 FY2014 (forecast) Source: 各社公表資料より New Kansai International Airport Company, Ltd. 10

EBITDAの推移



NKIACのEBITDA は日本のGDPの成長率を上回る、大きな伸びを見せている

EBITDA (10億円)



New Kansai International Airport Company, Ltd.

11

◆関空、伊丹のポテンシャル

次に関空、伊丹のポテンシャルについてお話します。ご存じのように首都圏空港よりもアジアに1時間近いという優位性があります。そして成田、羽田は容量を拡大するにしても東京オリンピック・パラリンピック頃になってしまうので、関空が24時間飛べるということは大

きなメリットになると思います。

〜関空のポテンシャル〜

関空は最大発着可能回数が23万回です。現在13.3万回ですから1.5倍の余力を残しています。世界でこんなに余力を残している空港はありません。これが海外の評価を高める要因になるわけです。





New Kansai International Airport Company, Ltd.

20

第1ターミナルビルの改装



(forecast)

過去数年間で商業施設の改装や改修、案内サインやトイレのリニューアルを実施





案内サインの更新



出国エリアの商業施設の改装



一般エリアの商業施設の改装

New Kansai International Airport Company, Ltd.

第1ターミナルビルのリノベーション(免税店エリアの拡張)



アジアからの旅客の高まる購買力を取り込むため、現在商業施設のリノベーションや拡張、 改修を実施している。第1ターミナルビル内やAGTのエリアには商業エリアとして利用できる 場所がまだあり、拡張の余地も残っている









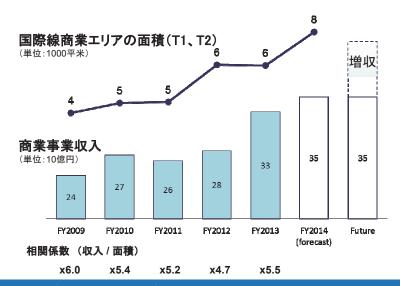
New Kansai International Airport Company, Ltd.

12

関西国際空港における商業事業の拡大



今年度、実施中の第1ターミナルのリノベーションにより商業施設は拡大し、さらなる収入の増加に貢献



New Kansai International Airport Company, Ltd.

~市中免税店について~

次に市中免税店について説明します。空港内から離れた都市部に空港型免税店を設置して利用客の便宜を図る試みです。世界では当然のようにありますが、日本ではようやく成田が三越デパートとタイアップして市中免税店を開設する方向になっています。空港型免税店は消費税だけでなく関税も免除されます。それを市中に展開しようというわけで、日本では沖縄にあるだけです。便利で安く買えますが、買った品物は空港でしか受け取れません。それを成田がや

ろうとしています。

~伊丹のポテンシャル~

伊丹については、周辺にかなりの空港所有の遊休地があります。職員の元官舎地とかが 5.4 鋭あり、駐車場になっているところが 6.2 鋭あります。この土地については新しい投資家が活用方法を判断できるようにします。すでに色々なアイデアが寄せられていて、排水管をどうするか等、具体的な議論を展開しています。



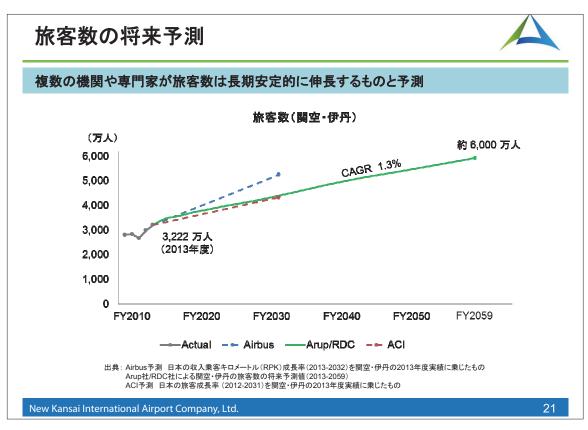
◆長期展望

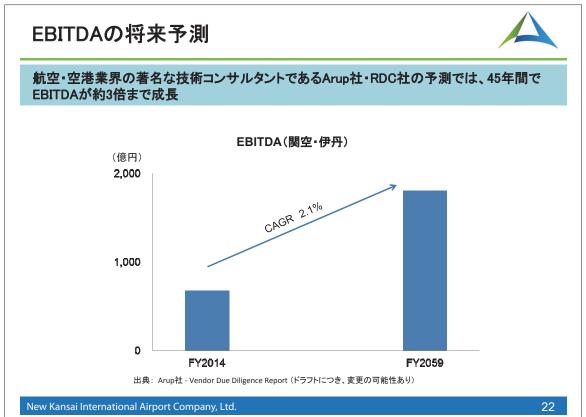
このように2つの空港のポテンシャルは大きいのですけど、関西のポテンシャルも大きいのです。日本の国宝の6割が、重要文化財の5割が関西に集まっています。USJもありますし、2021年にワールド・マスターズ・ゲームズの関西開催が決まっています。

世界の旅客数の将来予想を見てみましょう。 これはアラップ社(Arup)という会社のデータです。アラップ社は関空の設立当初から参画 していただいている、世界的に有名な技術アド バイザーです。我々は過去の客観的な 20 年の データをすべて出して、そのデータを基に彼らに予測を立ててもらいました。伊丹との合算で現在、旅客数は3,222万人ですけどコンセッションの目標である2059年になると旅客数は6,000万人になるというのです。年率で1.3%伸びて行くという見通しをしています。エアバス社も同じような強気の予測をしています。ACI(国際空港協議会)は世界の空港が加盟している団体で、サービス水準などもチェックする権威ある組織ですけど、その予測も今の2倍ぐらい、6,000万人にはなっているでしょうという見通しです。

色々な見方があるので分かりませんが、その旅客予想数をベースにアラップ社が収益予測をしています。現在、EBITDAが700億円ほど

あるのですが、2059年には2.5倍強の1,800 億円ぐらいになるという数字を出しています。 海外で空港は成長産業と認識されています。





空港をしっかり拡張することが国にとっても大事な戦略的インフラと認識しています。特にアジアで凄い成長があると冒頭で説明しましたが、アジアの中間層がどんどん拡大します。人口の分母が大きいのです。2009年にアジアの中間層は5億人でしたが、2020年には3倍の17億人になります。2030年には32億人になり、所得がどんどん豊かになります。一方でLCCの普及や、燃費性能が改善されたB787の登場もあり、それにうまくマッチして航空マーケットが一気に拡大しています。

◆コンセッションに向けて

コンセッションにより 45 年間で 2 兆 2,000 億円を支払ってくださいと報道されています。年間約 490 億円の固定収入があるということで、結構儲かると思われるかもしれませんが、将来的に何が起こるか分かりません。 2 兆 2,000 億円は高いという意見もありますが、関空・伊丹が持っているポテンシャル、さらに日本や関西のポテンシャルを考えるとそれだけの価値があると思っています。結果として今抱えている 1 兆 2,000 億円の負債を返すことが可能になるということです。

コンセッションをしっかりやるのは我々の使命、ミッションです。日本が抱えている高速道路や上下水道などの公共インフラを維持管理するためにはお金がかかります。先進国の共通の

悩みで、キャッシュ・フローが生まれるような 公共事業を民間に委託して活性化出来るのでは ないかという考え方になっています。

そのトップバッターとして関空・伊丹が初めてコンセッションを行います。仙台では村井知事が一生懸命になって仙台空港のコンセッションをやろうとしています。東日本大震災復興のシンボルと位置付けています。これらがうまく行かないと今後のPPP(官民パートナーシップ)、PFI(民間資本主導)も成功しないと思っています。国も同じように考えていまして関空・伊丹は新しいビジネスモデルを示す重要なプロジェクトなのです。税制面の優遇措置を図っていただきましたし、色々説明する機会を与えてもらえました。我々のスローガンは「空を変える、日本が変わる」です。

関空・伊丹の活性化を図ることで関西全体の 航空需要を拡大し、グランフロントのナレッジ・ キャピタルとかあべのハルカスとか USJのハ リー・ポッターとか IR (統合型リゾート)とか、 あるいは国家戦略特区等で関西は立ち上がろう としています。東京一極集中のリスクも認識し ています。地方創生が言われ、地方のトップで ある関西が再生強化して後に続く地方を引っ張 りたいと考えています。今後もご支援とご理解 を賜りたいと、私からの説明を終わります。本 日はありがとうございました。



関西国際空港開港 20 周年 大阪国際空港開港 75 周年記念シンポジウム パネルディスカッション

~関西の発展を牽引する関西国際空港の将来~

(各パネリストの提言とディスカッション)

●パネリスト●

「関西発の航空イノベーション『Peach』の挑戦」

井上 慎一氏(Peach Aviation 株式会社代表取締役 CEO)

「空港を核とした関西経済の活性化」

亘 信二氏(南海電気鉄道株式会社代表取締役社長、

関西経済連合会国土広域基盤委員会関空担当委員長)

「ASIAN GATEWAY としての大阪の課題」

加納 國雄氏(大阪観光局長)

「関西国際空港、大阪国際空港の事業価値向上」

志村 格氏(新関西国際空港株式会社常務取締役兼常務執行役員)



竹林氏 コーディネーターの竹林です。よろしくお願いします。本日はパネリスト4名の方に登壇いただいております。最初に各パネリストからプレゼンテーションをしていただきま

す。その次に、ディスカッションを行います。 最初に井上様より、「関西発の航空イノベーション『Peach』の挑戦」と題して、プレゼンテーションをよろしくお願いします。

「関西発の航空イノベーション『Peach』の挑戦」

井上氏 皆さん、こんにちは。ご紹介いただきましたピーチ・アビエーションの井上でございます。まだ就航して2年半の駆け出し者、未熟者がこんな高いところから、大変失礼します。せっかくの機会ですので、ピーチ・アビエーションについて簡単にご紹介させてもらいます。プレゼンテーションのタイトルについては、

大変な思いがございます。

私どもは最初、関西をベースにした関西発の 航空会社をやろうとしていました。当時はかなり のチャレンジだとあれこれ言われたことはまだ記 憶に新しいのですが、先ほど安藤社長の基調講演 で、関空の輝かしい発展ぶりをお伺いして、やっ ぱり我々の判断は間違いではなかったと大変嬉し



く思っています。そんな経緯を含めて説明します。

これまでの会社の歩みですが、2008 年 1 月 にピーチは全日空の社内プロジェクト、アジア戦略室として発足しました。私はプロジェクトのリーダーとして拝命されたわけです。2011年には仮の社名として A & F Aviation として設立しました。

いまでも鮮明に記憶に残っていますが、2012年3月、関空〜福岡、関空〜札幌間を同時就航させていただきました。その2ヶ月後には国際線の関空〜ソウルを、また2013年9月には沖縄・那覇、石垣、台北と国内・国際線が充実して参ります。直近の2014年7月には那覇〜福

岡線が就航して、ここで初めて関空以外の空港からの発着、沖縄をベースに した路線が実現します。

最初の就航から25ヶ月で国内線10、国際線6の計16路線になりました。ほとんど毎月のように新路線が生まれているというバタバタした2年半でした。何と言っても関空が本拠地です。片道4時間圏内の都市に就航するということを、ピーチのビジネスモデルにしております。4時間に決めたのは我々社員が他社便に乗って、どの程度まで快適と感じるか実験をした

結果、4時間ぐらいなら許していただけると思いましたので決めました。主要機材はエアバス320で統一しています。フランス製の新品です。中古機は一切使っておりません。現在で13機運航しています。

機体の外装と客室乗務員のユニフォームは私どものブランド・コンセプトであるキュート&クール、可愛いい、カッコいいという現在の日本のカルチャーを反映したデザインにしています。ターゲットは女性でございます。機内のシートはパープルとブルーの革張りです。機内販売は関西らしいものということでお好み焼きとタコ焼き、桜餅を有料で提供した結果、大好評です。





次に低運賃の提供ですけど、実は空席連動型運賃システムを導入していまして空きがあれば前日でも低価格で買い求めることが出来る方式です。一番安いのは松山で 2,490 円~、福岡は 3,790 円~、札幌は 4,890 円~。国際線は一番近い釜山線が 4,180 円~、香港 8,880 円~。中国の人は 8 という数字がお好きなのでわざとこの値段にしました。さらに燃油サーチャージはいただいておりません。価格についての感覚は関東よりも関西は厳しいと痛感しました。燃料サーチャージを徴収すれば搭乗していただけないのではないかという恐怖があります。何とか内部努力でやっています。

運航実績は、昨年度約2万便飛びました。 就航率は99.5%。定時出発率も83.4%とお客様にご迷惑をかけないレベルになって来たと思っております。

新たな需要の創出ですけど平均搭乗率は現在、83.7%で予想を上回っています。全搭乗者数は今年8月で600万人を突破しました。昨年度は単年度で約300万人を運んでいます。お客様の特徴は男女比4対6で女性が多いのです。年齢層は20代~30代の男女で5割です。女性だけで言うと20~30代が3割強です。全日空の機内と比べると明らかに違うのです。またビジネスのお客様は少ないです。約5%でしょうか。お客様の目的が変わって来ました。例えば関

西の人がヨガをするために石垣島へ行かれたり、体を癒す旅に一人で出かけたり、 これまでの客層と違います。

ここにおられるすべての皆様のご支援の賜物ですが、就航2年1ヶ月で単年度黒字を出すことが出来ました。営業収入は2013年度約306億円、営業利益は20億円、当期純利益は10.4億円ということで第1段階はクリア一出来たかなと思います。こんな運賃で利益が出るのかという指摘も受けました。しかも燃油サーチャージをいただかない中でこれだけの純利益が出たということは、条件さえ整

えばこのビジネスモデルでもやって行けるのだということが分かったことで、我々は進化しました。

しかし、まだ単年度黒字で、累損を抱えております。脇を締めてやって行きたいと思っている次第です。

次にお客様とのお約束を見ていただきたいのですが、安全なフライトは当然です。低価格運賃もLCCとして当然です。日本のLCCですので日本ブランドのピーチ・クオリティーを提供して行きたい。さらにイノベーションという味付けをして新たな価値の創造をして行きたいと思っています。具体的には弊社のチェック・イン・マシーンですけど、弊社のサービスモデルは電車をイメージしていまして、空飛ぶ電車になるのだと申しています。

亘社長の南海電鉄のような改札機と同じにな

peach + 2013年度パフォーマンス 2013年度業績 科目 2013年度実績 当初計画 対計画比 営業収入 305.9 274.8 営業利益 20.0 7.3 +12.7 経常利益 3.0 17.1 +14.1 当期純利益 10.4 +8.6

→ ますますイノベーティブに!

peach

所要時間はたったの5秒、

「シンプル」&「スピーディー」な搭乗手続きを実現





搭乗券にはイラスト挿入が可能 -座席なし幼児旅客の識別イラスト

- 就航先別の広告

(10) らないか、という発想から作ったのがこの機械

です。お陰さまでバーコード・リーダーにかざ すだけで、5秒で搭乗券が出て来ます。

また機内にはシート・テレビは一切ございま せん。でもエンターティメント・システムは提 供しています。皆様がお持ちのスマホとタブ レットをお借りして搭乗時間の24時間前から Wi - Fi を使ってダウンロード出来るような サービスを無料で始めています。「ないけどあ る」サービスと称して、映画、ドラマ、音楽、 雑誌等々通常のエアラインが提供しているもの はあります。そして搭乗後48時間後には消え てしまいます。

もう1つ、旅行キャンセル費用補償保険を

本邦初で売り出しました。例えば交通 機関の遅延で乗り損なったとか、子供 が熱を出して行けなくなったとかの場 合に全額補償されるものです。

このようにお客様の満足度を高めて行 きたいと取り組みを進めています。南海 電鉄とのコラボレーションで、ピーチ・ ラピート・ハッピー・ライナーの運行が 始まりました。普通のラピートは濃いブ ルーの車体ですけど1編成だけピーチ・ ラッピングのラピートが走り始めまし た。キュート&クールのコンセプトをお 楽しみいただければ幸いです。

ピーチのビジネスモデルは私どもだけでは成 り立ちません。空港会社、公共交通機関、関経 連、大阪商工会議所様等々の協力関係で成り立っ ております。従来は空港会社対航空会社という 図式でしたが、現在はビジネスパートナーの形 です。お互いに協力し合って航空会社はお客を 呼んで来る、空港会社はそれを利用して収益を 上げる。そういうモデルが出来かかっています。 完成形がどうなるか楽しみにしています。私ど もは関空の発展と関西経済圏を盛り上げる役目 を果たせればよいなと思っています。

竹林氏 どうもありがとうございました。続き まして南海電鉄の亘様より「空港を核とした関西 経済の活性化」についてプレゼンをお願いします。

空港を核とした関西経済の活性化

亘 氏 南海電鉄の亘です。経済の活性化には 様々な側面があると思いますが、「空港を核と した関西経済の活性化」について、人・モノが 動く、日本に入って来るということに焦点を当 て、観光振興こそが経済の活性化に繋がる、と いう主旨でお話させていただきます。

私がパネリストに指名されたのは関西経済連 合会の関空担当委員長に就任していることもあ ると思いますが、南海電鉄の社長を務めており ます。南海電鉄は、大阪・難波を起点に、海側 の南海本線が和歌山まで、高野線が高野山ま

で運行しており、明治 18年に創業して以来、 来年で130周年を迎える歴史ある鉄道会社で す。また、関空が20周年を迎えましたが、当 社の空港線も20年前に泉佐野駅から関西空港 駅までの8.8 を新設開業しました。空港特急 ラピートも当時から運行しています。

関空関連の取り組みといたしましては、関空 をご利用になるお客様に便利でお得な企画きっ ぷを数多く発売しているほか、LCC 就航後の 早朝深夜航空便の増加に対応するべくリムジン バスの拡充に努めています。また、空港線の開 業20周年を記念し、期間限定のラピート等を 走らせており、10月18日からのダイヤ改正 では深夜便対応のため23時40分関空発の電 車を設定します。また、外国人旅客に対応する ためインフォメーションセンターを難波に設置 したほか、インターネットで直接切符を買って いただける販売システムを用意しました。その ほか、来年は高野山開創 1200 年となりますの で、ミシュラン3つ星の高野山を世界に売り 出す取り組みをしています。

次のスライドでは、空港線の輸送人員を紹介 しています。空港線利用のお客様は関空の便数・ 旅客数の増加に伴い増加傾向にあり、今年は過 去最高を目指したいと考えています。

冒頭に観光振興こそが経済活性化につながる と申し上げましたが、ビジット・ジャパン等の 政府の取り組み強化の効果もあり、昨年訪日外 国人旅客が1.000万人を超え、今年は1.200 万人を超えると言われています。政府は、平成 42年に3.000万人超を目指し、観光を成長産 業として位置づけています。世界 140 の国・ 地域を対象とした世界の旅行・観光競争力ラン キングを見ると、我が国は平成21年には25 位でしたが、平成 25 年には 14 位と、着実に ランクアップしています。

アメリカの有名な旅行雑誌の観光地ランキング で京都が1位になったと報道されましたが、観 光資源の豊富さで関西は自信を持ってよいと言え ます。世界遺産は14件中5件、国宝に至っては 半分以上が関西にあります。ミシュランガイドに 掲載されている観光地も関西に多数あります。

歴史・文化だけでなく、食、ショッピング、 先進医療、先端技術等の観光資源も豊富ですの で、関東に比べてアジアには1時間近いとい

沿線における観光事業の推進

関空関連の取り組み

- ・鉄道アクセスきっぷの豊富なラインナップによる空港線の利用促進に注力
- ・関空リムジンバスの拡充(早朝深夜便時間帯拡大等)
- ・空港線開業20周年を記念し、期間限定「ラピート」を運行

特急ラピート ネオ・ジオンバージョン)

(Peach×ラピートハッピーライナー、

訪日インバウンド旅客の受入体制の整備

- ・総合インフォメーションセンターなんばの設置
- ・海外のお客さまを対象とした鉄道乗車券のインターネット販売開始

高野山開創1200年(平成27年)に向けた取り組み

- ・高野山駅の改修
- ・「高野山カフェ in なんば」、「高野山カフェ in 丸の内ハウス」の開催

2

政府取組みと観光競争力の強化

観光振興に向けた政府の取り組み 平成15年 ビジット・ジャパン事業開始

平成19年 「観光立国推進基本計画」 ⇒ 平成22年までにインバウンドを1000万人に

平成20年 「観光庁」発足

平成24年 新「観光立国推進基本計画」

⇒ 平成32年に2,500万人とすることを念頭に、 平成28年までに1,800万人

平成25年 新成長戦略「日本再興戦略」

⇒ 本年1000万人を達成、平成42年(2030年) に3000万人超目指す

平成26年 「日本再興戦略」改訂 ⇒ 平成32年(2020年)の東京五輪開催を踏まえ 同年に向けて2000万人の高みを目指す

世界の旅行・観光競争力ランキング

順位			国・地域	
H25年	H23年	H21年	国、邓松	
1	1	1	スイス	
2	2	3	ドイツ	
3	4	2	オーストリア	
4	8	6	スペイン	
5	7	11	イギリス	
6	6	8	アメリカ	
7	3	4	フランス	
8	9	5	カナダ	
9	5	7	スウェーデン	
10	10	10	シンガポール	
11	13	9	オーストラリア	
12	19	20	ニュージーランド	
13	14	13	オランダ	
14	22	25	日本	
15	12	12	香港	

4

(世界経済フォーラム調べ)

外国人留学生の受入

大学集積の状況

関西の大学数全国シェア	19.4%
関西の大学生数全国シェア	20.4%
関西の外国人留学生数全国シェア	18.9%
(参考:関西の人口シェア)	16.3%
(出席・	小部划带条第

外国人留学生の動向 H25.5 1現6

		116	20.0.1461I
外国人留学生数		135,519	
	アジア	124,542	91.9%
地域別	欧米	7,144	5.3%
	その他	3,833	2.8%
		(出典:日	本学生支援機構)

留学生受入数の多い関西の大学

大阪大学	1,985人(+60人)
京都大学	1,684人(+20人)
立命館大学	1,418人(+94人)
同志社大学	1,187人(+56人)

H25.5.1現在 /()は前年比					
大阪産業大学	1,127人(+29人)				
神戸大学	1,123人(▲9人)				
関西大学	721人 (▲5人)				
	(出典:日本学生支援機構)				



政府は平成32年(2020年)を目途に「留学生30万人計画」推進中 関西の活性化のため、アジアからの留学生受入を拡大するべき

6



うメリットを活かし、さらなる観光振興を図る べきだと思っています。

ところで、関西には大学が数多く集積しており、それぞれの大学が海外からの留学生受け入れを進めています。現在13万5,000人ほどいる留学生のうち関西は20%程度ですが、政府は平成32年に留学生を30万人にする計画を推進しています。留学生は、日本の情報を本国に発信し、帰国した際には日本をPRしていただける存在です。そのため、受け入れ体制や生活支援の整備が大事と考えています。

さて、人口減少は我が国の大きな課題です。関西では、平成25年に比べ、32年には49万人、42年には174万人減少します。また、関西に宿泊される日本人も大幅に減少する見込みで、10年間で10%も減ると言われています。人口減少



に加え、国内旅行者も大幅な減少が 見込まれる中、それを補うのが訪日 外国人です。訪日外国人旅客による 関西の経済効果は、平成 42 年には 人口減少による消費減の 30%弱をカ バーすると試算されています。さら に雇用効果も大きく、訪日外国人の 旅行消費により 42 年には 3.3 倍の雇 用が生まれると予測されています。

私が関空担当委員長を務めている 関経連ではモノを動かす取り組みを しています。ALL 関西「食」輸出推 進事業として、クアラルンプールで

9月19日から10月1日まで関西の「食」を紹介する物産展を開催しています。また医薬品の輸送については、その輸入に必要な手続きを電子化することで大幅なスピードアップを図るなど、人だけでなくモノの動きの円滑化に取り組んでいます。来年には関空一口ス便が復活するようですが、これも関経連が要望して来ました。多くの外国人旅客を受け入れるためには首都圏空港だけでは対応できないので、関空を使って世界から外国人を受け入れる体制の整備がこれからの課題だと考えています。

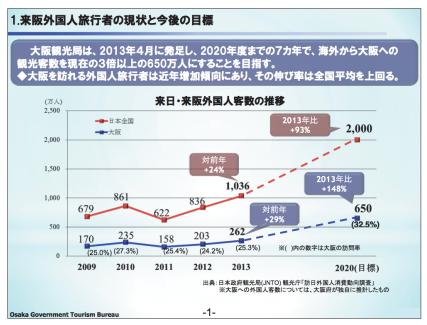
竹林氏 どうも亘様、ありがとうございました。続いて大阪観光局長の加納様より、「ASIAN GATEWAY としての大阪の課題」というテーマでお願いします。

ASIAN GATEWAY としての大阪の課題

加納氏 大阪観光局の加納です。大阪観光局というのは昨年4月に大阪府、大阪市また経済界の皆様のご協力で出来た事業体です。元は大阪観光コンベンション協会があって、その発展形として発足しました。活動の成果を数値化するために、4つの指標を挙げました。1つ目は来阪者数、2つ目は観光収入、3つ目は滞在日数、4つ目は満足度です。

1番目の来阪者数ですけど昨年262万人でした。対前年比129%になりました。今年の

目標は320万人、2016年は450万人、2020年は650万人という数字を掲げています。現在の2.5倍です。今年320万人の目標を達成するために台湾、香港から160万人、東南アジアから35万人の来阪を見込んでいます。中国からは個人旅行が増えていて今年は59万人になると見て計320万人の目標にしました。現在、7月までの関空の数字では来阪者数は前年比131%で、今年は目標をクリアして340万人になると思っています。



項目	2012年実績	2013年実績	備考			
来阪外国人旅行者数	203万人	262万人	前年比+29.4%(全国は+24.0%) ※大阪府による推計			
外国人延べ宿泊者数	306万人	431万人	前年比+41.0%(全国は+27.4%) ※観光庁「宿泊旅行核計調査」			
延べ宿泊者数	2,334万人	2,388万人	前年比+2.3% (全国は+6.3%) ※観光庁「宿泊旅行続計調査」			
外国人実宿泊者数	201万人	277 万人	前年比+38.3%(全国は+26.5%) ※観光庁「宿泊旅行続計調査」			
実宿泊者数	1,710万人	1,733万人	前年比+1.3% (全国は+5.7%) ※観光庁「宿泊旅行続計調査」			
国際会議開催件数	281件	318件	※JNTO「国際会議統計」			
MICE外国人参加者数	23,785人	※JNTO「国際会議統計」ならびに大阪観光局による 集計				
2013年は過去最高の来阪客数を達成し、複数の項目で日本全国の平均値を上回る伸びを示した。 なお、観光庁の調査によると「実宿泊者数」の外国人比率は大阪が 全国1位(16.0%)となっている。(2位:東京 13.1% 3位:京都 10.8%)						

観光庁の調査によると、全宿泊者に占める外国人の割合は大阪が全国1位になっています。16%です。2位が東京の13.1%、3位が京都の10.8%です。どういうことかと言いますとホテルの宿泊キャパシティーが徐々に足りなくなる問題が起こりつつあるということです。

我々が取り組みましたのは、 相手の気持ちを知らなければモ ノは売れないということで、市 場調査を関空内で行いました。 約千人にインタビューし、細か い結果を出しています。中国人 が希望すること、韓国人が期待 すること、アメリカ人が望んで いることはそれぞれ違うことが 分かりました。先ほどの話にあ りますように学生の修学旅行も 盛んで、MICE も大事です。日 本最初のお寺の四天王寺にどん どん来ています。海外でカラオ ケ、カップヌードル、回転すし は大阪が発祥ですよと言うと皆 驚いて大阪へ行きたいという気 持ちになられます。居酒屋を外 国人は喜びます。彼らは日本人 の生活を見たいのです。







欧米でアジアの印象を聞くと東京、京都、香港、上海となり、大阪は出て来ません。そこでアジアの玄関口の大阪「Asian Gateway Osaka」というキャッチコピーを定め、PRするということを進めました。また、個人旅行者にとってWiーFiは必要なものなので、「Osaka Free Wi-Fi」を進めており、現在約1,400ヶ所になっています。次に今まで大阪の情報がなさ過ぎたということで海外メディアへの情報発信を行い、27ヶ国15言語で発信されました。また大阪城を3Dマッピングで12月から3月まで紹介します。

2020年の東京オリンピックをはじめ、関西

では2021年のワールド・マスターズ・ゲームズ、2019年にはラグビーのワールドカップも開催されます。大阪、神戸、京都が連携して関西の魅力を発信したいと考えています。

お客様の動向調査で最も多いコメントを挙げます。大阪はやさしい、おいしい、たのしいでした。この3つをブランド化するべく、大阪観光局はプロモーションしていきたいと考えています。

竹林氏 どうも加納様、ありがとうございました、最後に新関西空港株式会社の志村様より、「関西国際空港、大阪国際空港の事業価値向上」についてプレゼンをお願いします。

関西国際空港、大阪国際空港の事業価値向上

志村氏 皆様には日ごろから関西空港、伊丹空 港をご利用いただきありがとうございます。こ れまでの話と重ならないように3つの点につい てお話します。1つ目は日本の観光全体につい て、2 つ目は関西の日本における位置づけにつ いて、3つ目は空港の役割についてです。

まずインバウンド旅客数を見ると、フランス がトップで8,300万人、そしてアメリカ、ス ペイン、中国と続きます。日本は世界で27位、 アジアで8位です。隣国と陸続きかどうかは旅 客数を左右する大きな要因ですが、同じ島国の イギリスには年間約3.000万人が訪れており、 それだけを理由にはできません。日本のインバ ウンド旅客数は韓国、マレーシアより下で、数 で見るとインドネシアと競っている状況です。

収入の部門では、アメリカは旅客者の滞在日数 も長く、観光収入ではトップです。

訪日外国人数は、ビジットジャパンキャン ペーンが始まった 2003 年には 500 万人でし たが、昨年には1,000万人を超えました。そ れまで日本は何をしていたかというと、インバ ウンドよりもアウトバウンドに力を入れていま した。結果 2000 年には日本人の海外渡航者 数は 1,800 万人にまでなったのですが、最近 は貿易収支の赤字もあり、インバウンドの重要 性が強く認識されています。訪日外国人数と国 内消費額の推移ですが、今年4月から6月まで 3ヶ月間は339万人で、消費額は4,874億円。 外国人一人当たり 13万~ 14万円を使ってい ただいていることになります。

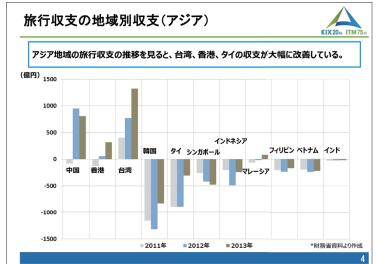
訪日外国人数と国内消費額の推移 訪日外国人数は、長期的には右肩上がりで上昇しており、特にビザの要件緩和などが行 われた2013年度から急増。国内消費額もそれに伴い上昇傾向が見られる。 4半期毎の訪日外国人数と 国内消費額の推移(2012年度~2014年度*) 訪日外国人数の推移(2003~2014年度*) (万人) 400 (億円) 1,098 4,298 4.500 350 3,899 1,000 国內消費額 (右軸) 3,675 3, 4 000 855 300 3,500 800 250 2,82 3,000 600 200 2,500 2,000 150 339 400 1.500 1 000 200 500 *68 198 0.128 1.38 *68 1.98 0.128 1.38 *68 12'13'14 * 2014年度は4-6月の3ヶ月実績 観光庁「訪日外国人の消費動向」より作成

また今年1月~8月の訪日外国人数 の速報値が出ています。昨年同月比で 8月は22.4%増、ちなみに関空だけ で言うと29%以上の増で、大阪には より多くの人が来ていただいているこ とになります。国別に見ると中国、タ イ、マレーシア、フィリピン、ベトナ ムといったところが伸び、東南アジア からより多くの方が来ている状況が分 かります。国と国とのお金のやりとり のうち、旅行収支だけに絞ってアジア

2014年の訪日外客数(出典:日本政府観光局)



		総数 Total			総数 Total		
国·地域	Country/Area	2013年	2014年	伸率(%)	2013年	2014年	伸率(%)
		8月	8月		1月~8月	1月~8月	
総数	Grand Total	906,379	1,109,600	22.4	6,863,996	8,637,800	25
韓国	South Korea	215,498	251,400	16.7	1,779,646	1,777,900	-0
中国	China	162,288	253,900	56.5	838,389	1,542,400	84
台湾	Taiwan	194,944	229,900	17.9	1,463,123	1,900,100	29
香港	Hong Kong	71,767	74,900	4.4	493,216	587,20)	19
タイ	Thailand	23,849	29,400	23.3	255,854	402,90)	57
シンガポール	Singapore	8,831	8,300	-6.0	103,383	119,20)	15
マレーシア	Malaysia	10,951	9,900	-9.6	92,403	142,30)	54
インドネシア	Indonesia	16,221	8,500	-47.6	89,540	100,60)	12
フィリピン	Philippines	6,725	11,500	71.0	69,831	114,30)	63
ベトナム	Vietnam	6,000	9,500	58.3	53,454	80,10)	49
インド	India	5,835	7,000	20.0	50,894	57,70)	13
豪州	Australia	10,553	13,100	24.1	158,546	188,30)	18
米国	U.S.A.	58,347	63,900	9.5	530,852	593,10)	11
カナダ	Canada	11,424	14,200	24.3	99,971	116,80)	10
英国	United Kingdom	14,123	15,800	11.9	125,442	139,70)	11
フランス	France	15,081	17,500	16.0	104,047	118,50)	13
ドイツ	Germany	8,682	10,700	23.2	76,660	89,20)	10
ロシア	Russia	5,168	5,300	2.6	39,805	42,10)	
その他	Others	60,092	74,900	24.6	438,940	525,40)	19





の各国を見ますと、例えば中国の場合、2011年はマイナスで日本人がより多く中国に行った、あるいはより多く中国でお金を払ったのですが、2012年、2013年はプラスに転じ、中国人の訪日が増えました。台湾は毎年プラスで、日本でお金をたくさん使ってくれています。韓国はまだまだ日本人が行く方が多く、プラスにはなりません。東南アジアのお客様が増えたと言っても日本人が行く方が多く、大幅なマイナスです。そのうちマレーシアだけが2013年に初めてプラスに転じました。

次に国際会議に来られた外国人数ですが、京都が一番多く1万6,093人、次いで大阪の3,822人、神戸の3,315人となっております。首都圏に比べて遜色のない数字です。先ほどから皆様が発言された通り、関西には国宝や重要文化財がたくさん集積しています。また関西は

医療施設が充実し、iPS 細胞の実験、 治療もなされており、様々な大学の 研究施設が集積する等、医療に強い 地域と言えるかと思います。

次は関空におけるLCC 国際線の就 航状況ですが、遠くはメルボルンや ケアンズまで飛んでいます。先ほど のお話で、ピーチさんは4時間以内 の路線を基本的なビジネスモデルと されていましたが、中長距離の路線 のLCC もあり、新しい需要を作って おります。空港は飛行機を乗り降り するところですが、経済の1つの拠 点であり外国人の広域観光の出発点、情報発信の拠点、ショッピング・ツーリズムの拠点でもあります。

関西は医療に強いということで、関空の周辺に医療機器の産業や医薬品産業を誘致してアジアと北米の中継地になろうという取り組みを進めております。環境問題では関空全体を水素アイランドにしていくという取り組みを行っており、フォークリフトやバスに関しても水素エネルギーの導入を進めております。また、風力発電、メガソーラーにも取り組んでいます。次に食文化への取り組みですが、中小事業者の輸出を支援する仕組みを構築しておりまして、海外販路の開拓を進めています。また、輸送頻度を高める努力もしております。他にも、不払い等のリスクに対応する必要性もあり、こういった部分に関しては共同で行った方が効率的である

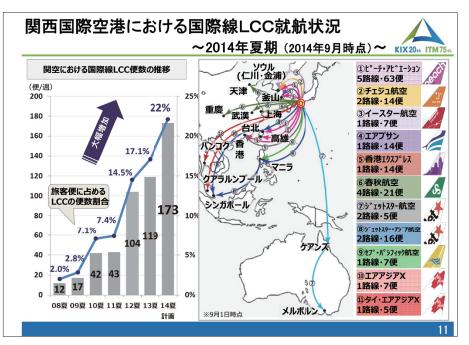
国際会議外国人参加者数~関西経済白書より



		都市·地域	人
関	西	京都市	16,093
		奈良市	1,153
		大阪市	3,822
		千里地区	1,950
		神戸市	3,315
		淡路市	617
関	東	つくば地区	1,707
		千葉市	2,006
		東京23区	20,371
		横浜市	8,727
中	部	名古屋市	4,748

国際会議への外国人参加者数は首都圏に遜色ない水準

(注)「つくば地区」=つくば市、土浦市。「千里地区」=豊中市、吹田市、茨木市、高槻市、箕 (資料)日本政府観光局(INTO)「2011年国際会議統計」



来は神戸ビーフや但馬牛等も関空から世界へ輸送したいと思っております。和食が無形文化遺産に登録され、寿司だけでなく日本の食材全般に対しても関心が高まっています。

他にも、関空自体の取り組みとして何をやっているかというと、LCCの運航時間に対応する形で深夜早朝のリムジンバスを運行しております。梅田のグランフロントには朝の4時まで営業している飲食施設もあり、そういった所で時

間を過ごし、それからこういった早朝バスを利用して関空に来る方もいます。また、アジアのお客様が増えたことにより、イスラム教徒への対応も進めております。礼拝室やメッカの方向を示すキブラ、礼拝用貸出マット、沐浴場等を用意したり、イスラム教徒の方が食べられるような食事を提供したりするといった取り組みを行っております。

アジアの人々を関西に取り込むために

竹林氏 4名の方のプレゼンテーションが終わり、パネルディスカッションに入ります。関西経済と関空について考えた時、インバウンドが大切だと思います。アジアのお客様が増えてきています。そこで、アジアの人々を関西に取り込むためにどんな仕掛けが必要なのか皆様にお聞きします。井上様からお願いします。

井上氏 アジアのお客様を関西に引き込むため にどうしたら良いか、やはり安い運賃を安定的 に提供出来るかということに尽きると思っています。前職の全日空の営業本部でどうやって外国人に乗っていただくか努力していましたが、なかなか乗っていただけません。ピーチの国際 線旅客の国籍別を見ますと台湾線は6割が台

湾の方、香港線は4割が香港の方、2割が中国の方です。韓国線も4割が韓国の方となっていて意外にも日本人より外国人がピーチを利用しています。理由は安い運賃だからです。先ほど申したように皆様のご協力のお陰で着陸料と空港施設使用料を安く提供していただき、運賃を3%安くすることが出来たのです。着陸料と空港施設使用料を安く提供していただくという皆様のご協力がなければ運賃が3%上がります。そうなりますと旅客数が5%減という試算になります。先ほど600万人の旅客を運んだと言いましたが、5%減で30万人のお客様を失うわけです。

先ほど申し上げましたが、航空会社はお客を

呼んで来る、空港会社はそれを利用して収益を 上げる。お互いに協力し合うビジネスパート ナーの形です。そういうモデルが出来かかって います。

日本の LCC 市場は 7%に過ぎません。イギリスは 4 割弱です。従ってまだまだ伸びる余地があります。色んな知恵を出す中で着陸料と空港施設使用料を安く提供してもらえばアジアのお客様をもっと呼べると思います。

ピーチだけの立場で言うのではなく、関西経済を活性化するためには、より多くの人たちを連れて来る必要があります。そのために皆様方にご検討していただく価値があるのではないかと考えます。

亘 氏 先ほど訪日外国人旅客対応が大切と申し上げましたが、外国人旅客を多く取り込むには情報発信が重要だと思っています。現状、大阪や京都、神戸等がバラバラに情報発信していてなかなか線で繋がらず、面としての発信ができていない。関西へ来ると様々なものがあり体験できる、関空を窓口にしてこんな楽しみ方がある等といった一体的な情報発信が必要です。ポイントではなく関西エリアとして面白いものを発信するべきです。一方、私どもの鉄道でも指摘されますが、駅の案内放送や表示板等にお

いて外国語対応が少ないのが現状です。訪日外国人が日本に来て最も困るのが言葉の問題ですので、外国人が日本で快適に過ごせるよう外国語表記のさらなる充実が必要だと思っています。

加納氏 ツーリズムの中に MICE という分野があります。その1つにインセンティブ旅行があって企業が日頃のご褒美として従業員を海外旅行に連れて来ます。 円安もあって今盛んに 2 千人規模で団体を組んで台湾や香港から来ております。 ビジネスマンも各種商談等で関西に多く来てよいチャンスを得ているところです。

志村氏 関西に強みがあるものを理解していただく必要があります。大学が集積し、医薬品も強い関西には、ヨーロッパのメーカーも拠点を置いています。ビジネスマンを呼び込むには航空ネットワークが充実していなければいけません。その上で強みをベースに相手に応じたよりを行う必要があると考えております。のお客様については、店の売上等から細かいビッグデータを取っております。例えば中国人と言っても何省から来たのか、4月に来た人はどういう買い物をするのか等、行動の特徴を探ります。そういったビッグデータの活用も重要であると考えております。



LCC の今後の発展について

竹林氏 情報提供や周辺環境を揃えるとかが重要という指摘でした。今日の話は縦糸が関空、伊丹の空港、横糸は LCC になっていたような気がしました。関空がピーチの拠点になり、世界のトレンドをいち早く取り入れています。

一方で、関空は貨物ハブ空港も目指しています。機能の違う2つをどう調整して共生を図るのか、研究者として興味があります。

井上様から LCC の今後の発展についてお話を伺いたいと思います。

井上氏 私は関空のポテンシャルに共鳴している一人だと自負しています。最初に関空にただ一人やって来てここにベースを定めました。航空会社と空港会社はビジネスパートナーとして新しい関係が出来つつあります。とにかくお客様に数多く関空に来て頂いて、航空会社も空港会社も、それぞれに利益を上げるようなスキームが出来あがって来ています。その意味から関空がますます飛躍することを期待しています。

もう1つの理由は、関空は成田や羽田よりアジアに1時間近いという利点があるのです。ヨーロッパ最大のLCCライアン航空は、1年間に8,000万人以上運んでいます。ヨーロッパの人口は3億人だから8,000万は凄い数字なのです。アジアは約20億人ですからどれだけ可能性があるか分かると思います。そういうことで1時間近い関空は絶対有利です。だから私は安藤社長と相談しながら創り上げて行く

新しいビジネススキームをもっとブラッシュ・アップすることで来るべきアジアのインバウンドを集客して、北東アジアを代表する空港に発展されることを確信しています。

竹林氏 ビジネスパートナーとしてのエアラインと空港の関係をより強くしていくことに期待しているという話でした。

訪日観光客は LCC を利用していると聞いています。その利用動向について加納様からお話しを伺いたいと思います。

加納氏 アジアのお客様も気軽に行ってエン ジョイしようという形になっています。LCC は関空にどんどん増えて行くと思います。また ビサの緩和をもっと進めなければなりません。 昨年タイが7月にビサを解除した時にフェー スブックで6万人が夢の国日本に行けるとリ ンクして来ました。ビサの緩和とともにLCC がアジアで発展することを望んでいます。昨年 度から訪日外国旅客の増加で、大阪市内のホ テルの数がすでに足りなくなっています。昨 年262万人の来阪外国人旅客がありましたが、 大阪のホテルの客室稼働率80%前後になって います。今年は320万人、6年後の2020年 には650万人を目標にしています。早急に大 阪市内のホテル不足を解決する必要がありま す。会場にお越しの皆さん、ホテルを造ること を真剣に考えて頂きたいと思います。



貨物ハブ空港の可能性

竹林氏 井上様と加納様から、LCCの発展と来阪外国人旅客のお話を伺いましたが、一方では、関西経済にとって物流も大事なわけで、関空は貨物ハブ空港としての役割を果たしていけるのか。関経連では食、医薬品の輸出促進について行っていますが、亘様からお話しをお伺いいたします。

亘 氏 貨物ハブ空港としての関空を伸ばしていくため、関経連は新関西国際空港会社と連携しながら食材と医薬品の輸出入を主に推進しています。この2つは短時間で遠くに届けることが出来る航空貨物と親和性が高いので、拡大増加を目指しています。現在、取り組んでいるのは複雑な輸出入手続きの改善です。

例えばモモ農家が輸出する場合どうしたらよいか、あるいは漁協が水揚げした魚を輸出するのにどうしたらよいのか。そういうことに応えるために「関西・食・輸出推進事業協同組合」が設立されました。関経連も、同組合の体制強化を支援しており、多くのご賛同を得て約40社にご加盟いただいています。タイやマレーシアで物産展を開き、販売先を開拓しながら輸出

入手続きのお手伝いをし、海外への販売に努力 しています。

また、関西には医薬産業関連企業が多数存在 しており、関経連は国家戦略特区を提案してい ます。今後とも医療産業の発展に取り組み、関 空の航空貨物拡大に寄与したいと考えています。

竹林氏 高付加価値のものを扱う時に低温輸送が重要だと思います。関空は日本でもかなり先進的に取り入れられています。輸出基地として優位性があるというお話でした。貨物ハブ空港について志村様からお願いします。

志村氏 食品も医薬品も量的、金額的にはまだ少ないです。関空は年間80万%ほどの取り扱いがありまして、昨年から回復して来ました。回復している要因はアジアと北米の中継点としてアジアの貨物を集めて北米に送るハブ&スポークとして、物流の流れを関空にかなり引き寄せています。フェデックスが北米一アジア間のハブを関空に造ったのは現在の飛行機の性能や日本のプレゼンスを考慮すると妥当な選択で、中継貨物が増えて来ているのです。

関西経済連合会の主な取り組み

関経連は関空の地元として、自治体や他の経済団体と連携しながら、関空の活性化 と関空を活用した関西の成長・発展に取り組んでいる

〇ALL関西「食」輸出推進事業

◆ALL関西「食」輸出推進委員会 (関経連・大商・関空促進協・新関空㈱) の取り組み

海外における食の市場マーケティングや 販路拡大を図るため、実演販売や 文化PR も交えた物産展を開催。

- ・第3回ALL関西フェスティハ'ル in ハ'ンコク (平成25年10月17日~27日)
- 第2回ALL関西フェスティハル in クアラルンフール (平成26年9月19日~10月1日まで開催中) 、



○医薬品等の輸出入手続きの 電子化・簡素化

◆関西イノベーション国際戦略総合特区事業として薬監証明の電子申請の実証実験を平成25年3月から実施。

(薬監証明・・・未承認の医薬品等の 輸入に必要な報告書)



「はなやか関西シンボルマーク」策定

関西広域のインバウンド 観光振興などを目的に、 関西をPRするためのシ ンボルマークを策定。 (関経連・関西広域連合・ 関西地域振興財団)

今回の物産展から訴求



<u>○中長距離路線拡大に向け</u> た取り組み

◆航空会社に対するエアホート プロモーションの実施 関空への新規就航や増便へ の働きかけを実施。



<ミャンマー航空キン・マン・ラット 会長の関経連表敬訪問>

- ◆ビジネス利用の促進
- ・在関西企業に対し、関空 利用の働き掛けを実施。 ・新関空会社と連携して、 企業向け会員サービスの導 入を推進。

コンセッションによる関空・伊丹の民営化への期待について

竹林氏 先ほど、志村様はコンセッションにつ いてはディスカッションの中で説明すると言われ ましたが、志村様に内容をお話していただくとと もに関空と伊丹の民営化が進む中で今後の期待に ついて皆様の立場からお話してもらいます。

まず志村様からコンセッションについてご説 明をお願いします。

志村氏 コンセッションは国や自治体が所有権 を持ったまま、運営権を民間に委託することで す。関空と伊丹については来年、優先交渉権 者を決定します。そのために準備をしており、 10月ごろに募集要項を発表します。その中で、 どういうことをやっていただくか、また、何を 対象にコンセッションを行うかということを決 めていきます。そして来年初めごろから候補者 を選んで行きます。2016年初めにはコンセッ ションが始まり、2060年3月まで45年に渡っ て2つの空港の滑走路、ターミナルビル等の運 営を委託して行きます。運営権者は着陸料だけ でなく商業収入をすべて得、事業を運営してい きます。新関空会社は運営権者がしっかりやっ ているかモニタリングを行ったり、運営権者か らいただいたお金で債務を返済したりいたしま す。以上、大雑把ですが説明を終わります。

竹林氏 コンセッションで関空と伊丹の民営化 が進む中で、我々が見て来たこれまでの空港と は違う形になろうとしています。関空と伊丹に 対しての期待について、まず井上様からお話し

てもらいます。

井上氏 3つあると思います。何よ りも関西経済圏を盛り上げて行くの だという志が第1です。そして安 藤社長以下が磨き上げてこられた新 しい空港のビジネスモデルをディベ ロップするのだという志を共有する ことが大切です。

第2に北米でLCCは1970年後 半から出て来ております。ヨーロッ パでは 1990 年代から存在していま す。つまり欧米での歩みを見るとこ れから起こること、空港や航空会社 がやってはいけないこと、やるべき こと等々が見えて来ると思います。 そういう知識のある方にぜひお願い したいと思います。

第3にビジネスパートナーとして 航空会社と忌譚のない意見交換の出 来る、時には耳の痛い話を聞いてい ただけるような関係を構築出来る方 になっていただけたらと思います。

竹林氏 民営化されても、関西経済 発展、空港経営に優れ工アーライン と空港の新たなビジネスパートナー

関西・伊丹コンセッション実施方針について(1)



①民間の柔軟な創意工夫による空港ビジネスの展開を可能とするとともに、 ②運営権対価の収受による債務の早期の確実な返済を行い、③関西空港の国 際拠点空港としての再生・強化及び関西全体の航空輸送需要の拡大を図る

45年間:事業開始日から平成72(2060)年3月31日までの期間

<事業方式等>

- ・新関空会社は、公募により運営権者を選定
- ・運営権者は、新関空会社から公共施設等運営権の設定を受けて、滑走路等 の運営、着陸料の収受等、ターミナルビル等の運営を一体的に実施
- ・新関空会社は、運営権者から、運営権対価等を収受するとともに、履行保 証金を収受
- ・運営権者は、新関空会社等の職員について、雇用を承継する

20

関西・伊丹コンセッション実施方針について(2)



<事業の範囲と適正かつ確実な実施の確保>

(1) 事業内容

1 義務的事業

- 報が印き本 特定空港運営事業 (滑走路、空港航空保安施設、旅客・貨物施設等の維持管理・運営、環境 対策事業等) その他一部業務について新関空会社からの委託に応じて行う
- 本事業の目的に適う事業・事務であって、新関空会社の承認を得て行う業務
- (2) 事業の適正かつ確実な実施の確保 ・運営権者は、統合法基本方針・法令・募集要項において示す空港運営上の要求水準等に従
 - い、空港を運営する ・要求水準が充足されていることを新関空会社がモニタリングするとともに、国が検査等によ
 - り確認 ・要求水準が未達成の場合は、新関空会社及び国は運営権者に必要な改善を求める

<運営権者の募集・選定>

- ・応募者が一定の要件を満たしていることを審査し、運営権対価等の提案額、事業実施方針・事業計画の適切性等を総合的判断し、国土交通大臣の承認(財務大臣その他関係行政機関の長との協議を含む)を受け、優先交渉権者を選定
- ・優先交渉権者が設立した特定目的会社(SPC)と実施契約を締結、平成28年1月の運営委託開始を 目指す

としての関係を構築出来る方にやっていただき たいということですね。亘様からどうぞ。

亘 氏 新関空会社はすでに伊丹と経営統合されましたが、コンセッションによってさらに中長距離ネットワークや関空と伊丹の一体運用がレベルアップし、関西にとってプラスになることを期待しています。現状、関空は北米便とヨーロッパ便が少ないので、その充実と空港としての価値向上を楽しみにしています。

日本の空港は、従来地域エゴが大きかったように思えますが、海外に開けた空港になるように考えていただきたいと思います。また、空港はアクセスが大事ですので、訪日外国人旅客の増加により鉄道の輸送力を増強しなければならない状況になることを期待しています。列車の増結や本数の増加、スピードアップの可否等、知恵を絞ることに努力したいと思っています。

竹林氏 民間に任せればかなり輸送力の増強になるという期待でした。加納様から観光の面から民営化すると見えて来るものをについてお話し下さい。

加納氏 関空はいまでも評判のよい空港です。 コンセッションになればどういう構造になるか、 私はよく分からないのですけど、民営化されて 意志決定が速くなることを期待しています。そして出入国手続きをもっと簡単にしてスムーズに出入国出来るようにして海外に開かれた空港にしていただきたい。そうなれば関空を利用する海外の人々がより多くなると思います。

竹林氏 意思決定が早くないと今のビジネスにはついて行けないのはどこでも同じです。民営化された場合の期待はそこにあるのでしょうね。新関空会社の志村様からお話しをお願いいたします。

志村氏 今ご指摘になったことは全部対応していくべきだと思います。現在、関空も伊丹も調子が良いわけです。それなら今のままで良いのではないかと素朴な疑問が湧くと思われますが、長期債務を返済しなければならないこともありますし、着陸料や施設使用料などを簡単に下げられないとか、国の規制で事業計画の認可を受けなければならない等、様々な問題があり、経営の自由度が低いため、スピード感のある決定による顧客満足度の向上や戦略的投資がタイムリーに出来ていない等の悩みがあります。これらがコンセッションによって解決して行くと思っております。

2020年の東京五輪に、関空や関西経済は貢献出来るか

竹林氏 最後に 2020 年の東京五輪で羽田、成田だけでは対応しきれないという話も出ています。関空、関西経済がどう貢献出来るかお聞きします。

井上様からお話し下さい。

井上氏 弊社の役割は若い方を日本に連れて来ることです。今でも20代、30代の若い方が 乗客の半分です。関西経由でオリンピックを見 に来ることに貢献出来ると思います。

亘 氏 大きなスポーツイベントとなると、選手だけでなく家族、役員、観客等が期間の前後にかなり来られると考えられます。前年の2019年にはラグビーワールドカップが日本で開催されます。ワールドカップは試合数こそ

少ないですが、2カ月近くの開催と、期間が長いのが特徴です。また、オリンピック翌年の2021年にはワールド・マスターズ・ゲームズが関西で開催されます。FITと言われる個人旅行者の増加が予想されますが、今後個人旅行者のリピーターをどれだけ増やせるかが課題です。その際、関西人ならではの「おもてなし」がプラス材料になると考えています。

加納氏 オリンピックまでの6年は早いです。 私は文化のオリンピックをぜひ関西に持って来 たいと考えています。

志村氏 オリンピックだけでなく、パラリンピックにも注目し、ユニバーサルデザインへの取り組みを空港においてもさらに進めていく必

要があると思います。その中には、宗教もあれば、食も含まれますが、様々な障害を取り除いていく必要があると思われます。加納様も言われたように五輪は文化の祭典とオリンピック憲章に定めていまして文化を発信しなければいけません。ロンドン五輪が1つのモデルになりました。それを超える文化の発信をこの6年の間に準備したいと思っております。あとは、地方創生と言われていますが、むしろ大阪から始まり広がっていくようなネットワークなり、サービスが出来ないかと考えております。

竹林氏 本日は、関空開港 20 周年、伊丹空港開港 75 周年記念シンポジウムですが、関空の歴史は時代の影響を受けて紆余曲折がありました。関空の利用者はリーマンショック前後で1,500 万人程度に低迷していましたが、その後、LCC の拠点空港になることで大きく舵を切ってかなり変わりました。

ピーチの井上様から、2年半で600万人、 昨年単年度で約300万人の利用者を達成し、 今後さらにネットワークを充実しアジアから多 くのお客様を呼んで来ることで、ビジネスパー トナーとしてのエアラインと空港の関係をより 良くしていかなければならないとのお話しがあ りました。

安藤社長から、今後第4ターミナルが出来

れば LCC 利用者だけで年間 1,200 万人程度の利用者が予想されており、それに対応するために 2 期島の第 2 ターミナルに続き第 3 ターミナルの建設計画、そして第 4 ターミナルの可能性についてのお話しがございました。関空で3,000 万人を越える利用者が、関西経済を活性化していくことになるでしょう。

加納様から大阪のホテル不足、亘様からは案 内等の言葉の問題を改善していかなければとい うお話しがございました。大阪の街も海外に開 かれた国際都市として大きく変わっていかなけ ればなりません。

志村様からは、関空の現状は、着陸料や施設 使用料などを簡単に下げられない、国の規制で 事業計画の認可を受けなければならない、ス ピード感のある決定、顧客満足度の向上、戦略 的投資がタイムリーに出来ていない等の問題が あり、これらがコンセッションによって民営化 されることで解決されなければならないとのお 話しがございました。

コンセッションで関空・伊丹が民営化されます。新たに変わって行く関空、伊丹を楽しみにしたいと思います。これで、パネルディスカッションを終了いたします。ご静聴ありがとうございました。



関西国際空港開港 20 周年・大阪国際空港開港 75 周年 記念シンポジウム

~関西の発展を牽引する関西国際空港、大阪国際空港の将来~

発 行 日 平成 26 年 11 月 20 日

発 行 一般財団法人 関西空港調査会

〒543-0021大阪市天王寺区東高津町 11 番 9 号 上本町ビル 11 階

TEL 06-6767-0800 FAX 06-6767-0811

URL http://www.kar.or.jp

印 刷 株式会社日報印刷

〒550-0004 大阪市西区靱本町 1-16-7

TEL 06-6445-6888