

特集記事

平成23年 新春トップセミナー

「関西国際空港の現況と課題」

講師：関西国際空港株式会社 代表取締役社長 福島 伸一 氏

関西国際空港の福島でございます。平素は私共の関空に対し、様々なご支援、ご協力を賜りまして、この場をお借りして厚く御礼と感謝を申し上げます。また今日は、歴史ある社団法人生産技術振興協会、大阪大学生産技術研究会のセミナーでお話させていただく機会を頂戴いたしまして、感謝を申し上げます。少し時間をいただきまして、当社の現況と課題につきましてお話をさせていただきたいと思っております。

本日お話しする内容は次の5点でございます。1点目は関西国際空港の概要です。2点目が2010年度の現況、3点目が航空ネットワーク拡大に向けた取り組みであります。4点目が更なる成長に向けた今後の取り組みで、これには3点ほどの項目があります。最後に関空はどのような空港を目指しているのか。このような内容でお話させていただきます。

1. 関西国際空港の概要

関西国際空港は環境に配慮した空港として、1994年9月に泉州沖5kmの沖合に世界初の本格的な海上空港として開港いたしました。その後2007年8月に第2滑走路をオープンし、4,000m級の複数



講師の福島伸一氏

の滑走路を備えた完全24時間運用という我が国初のグローバルスタンダードの国際拠点空港として、アジアのゲートウェイ、そして国際貨物ハブ空港として新たなスタートを切って現在に至っております。

この図は現在の関空のネットワークを表したものです。航空会社数は58社、就航国・地域数が27カ国(地域)、就航都市数が73都市となっており、全体の4分の3がアジア、中国にあり、関空は中国、アジアに強い空港ではなかるうかと思っております。中でも経済成長の著しい中国へは、成田を上回る19都市に就航し、便数は1日約40便というネットワークを持っております。同様に韓国へは1日20便の就航をいたしております。

そうは言いながら半面で、ヨーロッパや北米方面への便数が全体の約1割にとどまっております。ロンドンを除くと欧州企業のエアラインが主要都市に就航していますが、北米では旅客便が現在シアトル

福島 伸一氏 ご略歴

生年月日
昭和23年11月13日生

最終学歴
昭和46年3月 京都大学法学部卒業

職歴
昭和46年4月 松下電器産業株式会社(現パナソニック株式会社)入社
平成17年6月 " 常務取締役
平成20年4月 " 代表取締役専務(関西代表)
平成21年4月 パナソニック株式会社 代表取締役副社長(平成20年10月社名変更)
平成21年6月 関西国際空港株式会社 代表取締役社長(現在に至る)

とサンフランシスコの2都市だけにとどまっています、これが関空のネットワークとしての課題と認識しております。そのような観点から積極的なプロモーションを行っておりまして、おかげさまで今年の4月28日から、チャイナエアラインによる関空発のニューヨーク直行便が就航することになります。皆様方が今後アメリカに行かれる場合には、ぜひこれをご活用いただければと思っております。今後、関空はアジアのゲートウェイといたしましてアジア・中国の更なるネットワークの充実強化と、ロンドンやロサンゼルスには就航していないため、こうした所への強化に取り組んでいきたいと思っております。

2. 2010年度の現況

このグラフは関空の開港以来の就航便数の推移を表しています。これまでは右肩上がり成長をしましたが、2009年のリーマンショックで大きく落ち込みました。航空、空港業界というのは、1つは戦争とテロ、2つ目は疫病、3つ目が世界や日本の景気に左右される傾向が強いといえます。2010年度の冬スケジュールでは730便を計画しています、私の感覚といたしまして、航空需要は確実に回復基調にあるのではないかと考えております。

2010年度冬スケジュールの特徴ですが、エアラインの国籍別で表しますと、関空の特徴がよく見えてまいります。中国、アジアを中心とする外国のエアラインは2009年度の冬スケジュールと比べると、2010年度冬スケジュールでは100便増えています。しかし、経営問題を抱える本邦エアラインは大きく減便しており、結果として全体便数は18.5便の増加にとどまっています。おそらく成田や中部は、この部分が大幅に減便になっていますから、関空の場合は少しだけでも頑張ったのかなと思っております。今後とも中国、インドを含むアジアを中心とする外国のエアラインへの就航、増便をさらに働きかけていきたいと思っております。

2010年度上期の経営状況ですが、発着回数を見ると国際線では元気な外国のエアラインの大幅な新規就航便があり、前年に対して102.5%と一定の成長を実現することができたと思っております。一方、国内線は本邦エアライン減便の穴を埋めることができず、発着回数のトータルとしてはほぼ前年並みの推移となっています。旅客数につきましては前年に



比べ111.8%と2桁を超える増加となり、とくに外国人旅客の伸びが著しく、上期は191万人と過去最高となっております。営業収益につきましては、前年比104.9%の455億円の増収となっております。この増収は外国人旅客の大幅な増加と、トランジットエリアの再開発により商業事業の売上が大幅に増加したことに伴うものでございます。その結果、営業利益率が20%を超え、営業利益、経常利益ともに大幅な増益とすることができました。

2010年度の通期見通しにつきましても、好調だった上期の実績を踏まえまして、国際線旅客の増加に向けた更なる営業努力と徹底的なコスト削減に取り組むことによって、昨年を大きく上回る増益を見込んでおります。2010年度は成長路線の第一歩となるべく、全社をあげてこの計画をぜひ達成したいと考えております。

次に当社の財務状況について簡単にご説明したいと思います。冒頭でも申し上げましたように関空は環境に配慮した海上空港として建設されたため、埋め立てによる土地造成コストがきわめて高く、かなりのものを借り入れで賄ったため、建設当初から多額の有利子負債を計上し、現在もその負債額は1兆円を超えております。その支払利息は年間200億円を超えております。このことは次にご説明します東アジアでの国際空港間の競争におきまして、大きなハンデキャップとなっており、早急にこのバランスシートの改善を図っていかねばならないと考えております。

3. 航空ネットワーク拡大に向けた取り組み

それでは東アジアにおける空港間競争はどうなっているのでしょうか。仁川、上海、チャンギという

主要な国際空港との競争の現状について、簡単にご説明したいと思います。この図は東アジアの主要空港の滑走路と着陸料を示しております。従来の東アジアにおける国際ハブ空港の競争は、滑走路を1本より2本、2本より3本というように滑走路の整備競争でありましたが、現在はコスト競争力と、顧客獲得競争へと大きく変化をきてきております。関空は、ハード面では世界水準の空港だと思っておりますが、着陸料などの利用コストが仁川などに比べほぼ3倍ということで、ネットワーク拡大による顧客獲得競争では苦戦を強いられております。また、日本国内都市とのネットワークは仁川の約4分の1に過ぎないという、非常に残念で悔しい状況になっております。このような高コスト構造を解消することが、関空の国際競争強化のための大きな課題となっております。

このような状況の中で国際競争力強化に向けて、関空の緊急対策を取り組んでまいりましたので、それを少し説明します。関空の高コスト構造の影響を少しでも和らげたい、そしてネットワークを拡大したいということから、まずは関空自身でやることをやろうということで2009年10月から緊急「戦略的な料金施策」を実施しています。この料金施策は1週間に4便飛んでいるものを7便にすれば、増量した分については着陸料を80%割り引くとともに、新規就航につきましては、促進協の奨励金を併用し、着陸料が無料になるという思い切った料金施策を実施しております。

同時にこの料金施策を営業ツールとして、プロモーション活動を全社一丸となって積極的に行ってまいりました。2009年度におきましては、地元自治体、経済界の方々のご協力をいただき、15回のエアポ

ートプロモーションを実施いたしました。こうした取り組みの結果、2009年度の冬スケジュール以降、160便以上の新規就航便・増便などの成果が得られ、私としても大変な手応えを感じているところであります。また、2010年度につきましては既に13回のエアポートプロモーションを実施しており、今後とも皆様方のご支援、ご協力をいただきながら、さらなる就航、増便等々に取り組んでいきたいと考えております。

4. 更なる成長にむけた今後の取り組み

これら今までの取り組みを踏まえ2010年度以降、今後の更なる成長に向けた私共の取り組みにつきまして、大きく3点についてご説明したいと思います。1点目は中国を中心としたインバウンドの強化と拡大で、これにはその道具立てとしてのLCCの積極的な誘致がございます。2点目は関空の特徴を活かした新たな貨物戦略。そして3点目が商業事業収入の拡大でございます。

4-1. 中国を中心としたインバウンドの強化・拡大

左側のグラフは世界の外国人受入ランキングで、日本は1位のフランスと比べるとその1割にも満たない679万人で、ランキングは33位となっております。右側のグラフは世界のインバウンド旅客による収入ランキング。これは外国人のお客様が旅行中に落とすお金のランキングであり、日本は約100億ドル、つまり1兆円にも満たない状況です。観光は大規模な設備投資も必要とせず、地域における消費や新たな雇用創出ができることから、今の民主党政権も7つの成長戦略の1つとして国を挙げて観光立国を推進していくことを表明しております。

< 訪日外国人の推移と関空における外国人旅客数の推移 >

このグラフは訪日外国人の推移と関空における外国人旅客数の推移です。左側は訪日外国人の推移を表していますが、政府は2003年、当時の小泉首相がビジット・ジャパンキャンペーンを開始し、それなりに増えてきております。今の政府におきましては2016年に訪日外国人2,000万人達成を目標にしております。達成時の経済効果としては、直接効果だけでも4.3兆円の旅行消費金額、39万人の直接雇



用が創出できると予測されています。右のグラフは関空における外国人旅客の推移を表しています。これについても右肩上がりで推移していき、2009年はリーマンショックで少し落ちましたが、2010年度には昨年2月から8カ月連続で同月比の伸びが過去最高を記録、2010年度上期では過去最高の191万人を記録しまして、年間ベースでも過去最高を更新するものと見込んでおります。



< 関空における国籍別の入国者の推移と訪日中国人旅客の空港別シェア >

次に関空における国籍別の入国者の推移と訪日中国人旅客の空港別シェアです。左側のグラフは2003年から2009年まで6年間の国籍別の入国者数を表しています。2009年を見ますと韓国の方が最大であります。2003年から2009年までの6年間を見ますと、中国人は6年間で約3倍と著しい伸びとなっておりまして、2010年にはたぶん中国の方がトップの国籍別入国者になるのではないかと思います。右側の円グラフは訪日中国人がどこの空港を利用されているかのシェアを表しております。関空の利用者は2003年が21.0%でしたが、2009年は25.4%と大きく伸ばしておりまして、2010年もこれより少し増えるのではないかと考えております。中国におきましては、昨年7月から個人観光ビザの発給要件が緩和されたことから、昨年の日中の政治問題や円高などによる一時的な影響があるかもしれませんが、今後も大きく伸びていくものと考えております。

< 訪日中国人旅客における観光の動向 >

次に、訪日中国人旅客における観光の動向について、ご説明いたします。左に示したのは主要国別旅行消費額です。海外のお客様が使った金額を示して

いますが、2010年度上期で訪日中国人はダントツのトップになっています。また空港におきましても、日本人や欧米人が使う金額と中国・アジアのお客様とでは、使う金額の桁が1つくらい違うということでございます。

また、右の表はアジアの方々がどういう所を訪問したいかを表したもので、1位は東京ですが、それ以下には大阪や京都が入ってきてまして、中国・アジアのお客様に関西は人気があるということでございます。いわゆる「ゴールデンルート」と言われる中国の方々による典型的なバック旅行のルートがあります。関空で入国し、心齋橋で少し買い物をして宿泊し、USJを見る。次の日は新大阪から新幹線に乗り京都で降りて、清水寺などを見学。バスで東名高速道路を走り、左手に富士山を見て箱根で泊まる。翌日そこからバスでディズニーランドに行き、帰りに銀座と秋葉原でたくさんの品物を買って帰る。これをゴールデンルートと言いますが、関空から入って成田から出ていくのが3分の2で、成田から入って関空から出ていくのは3分の1ということです。何を言いたいかといいますと、たくさんの訪日のお客様が来られましても、関西でなかなか大きなお金が落ちてないということでありまして、当社といたしましては、関係機関と協力しながら、「成田から入って、関空から出ていく」もしくは「関西周遊ツアー」といった魅力的な旅行商品の造成に取り組んでいきたいと考えております。

< 関西の観光資源 >

インバウンド旅客の取り込みということでは、関西には世界遺産が5カ所、国宝の約6割が関西に存在しており、これらは関西の強みであると思っております。また、千年の古都・京都、大阪のUSJや兵庫の有馬温泉など、観光都市やエンターテインメント施設も充実しておりますし、関西が誇る多くの食文化もございます。これらが100 km圏内に、だいたい1~2時間で行ける範囲にあるのも大きな魅力でございます。このように狭い地域にこれだけの観光資源・資産が集積しているのは世界でも稀なことです。私はメーカーにいたため、日本は技術立国、ものづくり立国という自負をしていましたが、最近はそのに加えて観光インバウンド事業は、まさに外貨を稼ぐ一大内需産業でありまして、日本にとりましても関西にとりましても、大きなビジネスチャン

スだと思っています。昨年12月には関西広域連合が発足し、その取り組みの一つとして、国際観光の振興が掲げられています。私どもとしましても地元の経済界と自治体とともに、「オール関西」という視点でぜひインバウンド事業をもっと高めていきたいと思っています。

< LCCの積極的な誘致 >

今後増大するインバウンド旅客のツールと言いますか、推進役となり得るローコストキャリア(LCC)について、少し説明したいと思います。最近、新聞・テレビなどでLCCといった言葉をよくお聞きになられていると思いますが、現在、世界やアジアで大変元気のあるエアラインです。LCCの特徴は一言で言いますと、徹底したコスト削減による新しいビジネスモデルを構築していることです。この画面にありますように、小型の単一機材による多頻度運航により機材の稼働率を高めています。もっと簡単に言いますと、従来は3往復していたネットワークを5往復する。そうしますと固定費が3分の1から5分の1に下がる。多頻度就航するためには、いろんな経営ノウハウや知恵を出されているということです。例えば今の日本ですと、飛行機の到着後の給油は防災と安全の観点から、お客様が降りてからでないと給油できないルールになっていますが、海外では飛行機が着くと同時に、お客様を降ろしながらすぐに給油することによって時間を短縮しています。こうした細かいことにも、経営のノウハウを積み重ねられているということです。

また、単一の機材ですので、効率的に飛行機の整備を行ったり、パイロットや乗務員の訓練などを行うことができるということです。サービスにつきましては、機内食など従来はサービスとなっていたものをお客様が有料のオプションをすることによってサービスのシンプル化を図っていますし、IT化を通じた販売管理コストの削減を図ることによって、大手航空会社には真似のできない、戦略的な低運賃を実現されているのがLCCだということでもあります。

しからは、LCCの関空への乗り入れ状況はどうなっているかということでございます。関空には2007年のジェットスター航空の就航以降、5社・8路線がアジア方面を中心に就航しておりまして、便数では全体の7%を占めています。LCCは成長著しい分野であり、低運賃を武器とすることで、今まで



飛行機を利用しなかった顧客層を中心に、航空需要のパイが大きく拡大されてきています。今後、中国・アジアからの新たな航空需要が創出されるものと期待しています。また、昨年9月には全日空様が、関西国際空港を拠点とするLCC会社の設立を発表しました。この計画は、24時間就航可能な複数滑走路を持つという関空の機能性、大きな後背圏需要を持ち、なおかつ成長著しいアジアに近いという立地が評価されたものと理解しています。これは我が国初の本格的LCC事業であり、当社としても専用ターミナルを整備するなど、この事業の実現と成功に協力していきたいと思っています。今回の会社設立によりまして、関空の国内線ネットワークの再構築ができるかなということで、我々としても大変期待をしているところであります。

4-2. 特徴を活かした新たな貨物戦略

2つ目の成長戦略は「特徴を活かした新たな貨物戦略」でございます。左側の円グラフは、国際航空貨物の金額ベースのシェアを表しておりまして、日本の国際航空貨物の4分の1を関空で取り扱っております。右側の棒グラフは2007年度から2010年度までの国際貨物取扱額の推移を半期毎に表しておりまして、中国を中心とするアジアの成長により2010年度は前年度を大きく超え、大幅に回復してきています。今の円高の定着による輸出産業の動向等、懸念材料はありますが、引き続きこの分野については堅調でないかと見込んでおります。

これは関空の貨物便ネットワーク図でございます。24時間運用可能という関空のポテンシャルを活かして、貨物の深夜早朝発着便は日本最多となる8カ国・15の都市に就航しております。関空は夜11時

から夜中の2時、3時まで貨物便がびっくりするほどの活況を呈しておりまして、皆様も機会があればぜひ深夜の関空のご見学をしていただければと思っております。また、関空は北米に一番近いアジアの空港であることから、アジアと欧米をつなぐ中継貨物が増加してきています。当社といたしましては、更なる航空ネットワークの充実を図ることにより、航空貨物の中継拠点としての地位を高めていきたいと考えています。

< 関西における成長産業の生産拠点 >

皆さんもご存知かと思いますが、関西には大阪湾周辺にパネルベイ、グリーンベイ、バッテリーベイというような国内主要メーカーの主要拠点が多く立地し、まさに今後成長が見込まれる一大集積地となっております。

その中で、この図は電池と環境産業を取り出した関西の世界シェアを表しています。リチウムイオン電池では世界シェア23%、太陽電池は少し海外メーカーに押されてきたものの、それでも8%を占めておりまして、まさに日本の産業の強みの1つではないかと思っております。昨年度におけるこの2つの製品分野の輸出金額は、日本の空港と海港の中では関空がトップとなっております。航空貨物需要の大きなエンジンになっており、これらの需要を確実に取り込むことが関空の国際貨物ハブ空港としての大きな一歩だと考えております。

また、金額ベースでの関空における輸入品目のトップは医薬品となっております。このような特徴を更なる強みとするために、関空といたしましては国

内空港初の、徹底した温度管理が可能な医薬品専用の共同定温庫を整備し、昨年9月末から運用を開始しました。医薬品は温度にダメージを受けやすいということから、この倉庫では20 と 5 の定温管理をいたしております。今後、この設備を最大限に活用し、関空を中心とした関西周辺で「医薬品の航空輸送は関空で」とお客様からご指名いただけるような高品質の医薬品クールチェーンの形成を図っていきたくて考えております。

< 物流・人流の活性化 >

関空には24時間運用、4,000m級の複数滑走路などの特徴がございますが、関空が国際物流拠点としての機能を発揮するためには、関空の力だけでは十分ではありません。国際航空貨物が円滑に運ばれるためには、空港までのアクセス道路が、整備されていることが大変重要だと思っております。昨年3月には第二京阪道路が開通したことにより、京都と関空間の自動車による移動時間が大きく短縮されました。このように道路のミッシングリンクが解消されることにより、物流はもとより、関空を中心としたインバウンド旅客という人の流れも活性化させる効果が大きだと思っております。関西の高規格幹線道路のネットワークの充実、当社といたしましても大いに期待しているところでございます。

4 - 3 . 商業事業収入の拡大・強化

3つ目の成長戦略は「商業事業収入の拡大・強化」でございます。開港以来初の大型改修として出国エリアの大規模リニューアルを行い、昨年3月にグラ



ンドオープンいたしました。同エリアを「KIXエアサイドアベニュー」と名付けまして、「よりオシャレで」「より楽しく」「より快適に」というコンセプトで、大変魅力的なブティックや物販店、サービス施設を大幅に充実しました。面積も1.5倍、店舗も41店舗へと増やしました。また、深夜24時まで営業する店もたくさん増やしました。お手元にもパンフレットをお配りしておりますので、後ほどぜひご覧いただければと思いますが、今後とも魅力あふれる空港づくりに取り組んでいきたいと思っております。

5 - 1 . 関空の目指す将来像

次に、将来に向けて関空はどのような空港を目指しているのかについて、少しお話をさせていただきたいと思います。1つ目に、関空は企業のグローバル化、観光ビッグバンに対応した「アジアと関西、そして日本を結ぶゲートウェイ」を目指していきたいと考えています。そのためには先ほどお話ししたLCCやビジネスジェットなど、様々なニーズに対応できる空港となるよう努力していきたいと思っております。

2つ目に、関空は「日本唯一の完全24時間運用可能な国際貨物ハブ空港」を目指していきたいと思っております。成田では深夜便が発着できませんし、羽田は4,000m級滑走路2本がないということから、グローバルスタンダードにかなった日本での空港は関空だけでございます。ぜひその強みを発揮しながら、アジア方面を中心に充実したネットワークを備えた、アジアの貨物ゲートウェイはもちろんのこと、アジアと欧米をつなぐ中継拠点基地を目指していきたいと思っております。

3つ目に、鉄道、リムジンバス、高速船などの多様なアクセスが充実しているという特徴がございます。これにつきましては高くて遠いといったご批判もいただいておりますが、持っている強みを活かして、空港アクセスの利便性向上を目指していきたいと思っております。そしてお客様の多様なご要望にお応えできる関空「KIX」への成長・進化をしていきたいと思っております。

5 - 2 . 空港像の実現に向けた課題解決の動き

そのような空港像の実現には課題もございます。



当社の前には、海上空港建設に起因する1兆円もの有利子負債を有する当社の財務構造の抜本的な改善、同一地域に近接して3つの空港が存在する関西3空港問題、そして、不便と言われるアクセスの改善といった3つの大きな課題があると認識をしています。それらの課題の解決に向けまして、国土交通省の成長戦略会議で議論が展開され、昨年5月に国土交通省の成長戦略会議の報告書でまとめられました内容が、ここに示した画面でございます。

これによりますと、バランスシート改善による関空の積極的強化のために、伊丹の事業価値や不動産価値を含めてフル活用するという内容となっており、国が初めて正式に関空のバランスシートの改善に言及したということでもあります。また、これにあわせて、関空を首都圏空港と並ぶ国際拠点空港と位置づけるとともに、課題の1つであります鉄道交通アクセスの改善に向けた調査・検討につきましても言及されています。

5 - 3 . 空港像の実現に向けた課題解決の動き

これを受けまして昨年11月、国土交通省から関空と伊丹との統合についてのスキームが示されました。これはまず関空と伊丹を一体的にする「統合事業運営会社」と「関空土地保有会社」に分けるといふ、いわゆる上下分離という内容でございます。しかし、このスキームにおきましてはコンセッションについての設立可能性が明確ではなく、具体的な検討、検証が必要であることが1つ。また、2つ目には地元自治体や経済界の皆様方から関空は多くのご支援をいただいております。今後地元経済界、自治体が参画できる仕組みが必要であることなどを、国土交通省に強く要望してまいりました。

当社を含む地元からの意見を踏まえ国土交通省は、昨年12月に今回の経営統合に関する法案の考え方を、さらに今年1月20日にはコンセッションのシミュレーションを示しました。昨年末の法案では、関空の我が国の国際拠点空港としての機能強化によって、我が国の国際競争力の強化および関西地域の経済活性化を図るために、今回の経営統合やコンセッションをやるといったことが法案では目的として明記されています。当社が求めてまいりました地元関係者との協議会につきましても、その枠組みが示されました。今回の統合案は、長年の課題でありました当社の財務構造問題の抜本的改善と、関空と伊丹という2空港問題を解消する最大の機会だと思っております。まだ詰めなければならない課題も山積しておりますが、国や地元自治体、経済界の皆様とさらに議論を深め、ご支援をいただきながら、関西国際空港の競争力が高まり、関西の復活、そして関西の成長と発展に貢献できるように、その実現に向けて取り組んでいきたいと考えております。

6. 関空の国際競争力向上に向けて

最後になりますが、今後ますますグローバル化が進んでいく中では、人や物を中心とする様々な交流がさらに活発化していくと思っております。その時にはまさに空港が諸外国のゲートウェイ、玄関口になってくると思っております。このような視点に立ちますと、中長期的には空港などの航空産業は成長産業であると私は確信しています。一方で、羽田の国際化を含め東アジアにおける空港間の競争は、まさに第4コーナーに差しかかっているという認識をしております。このような状況に対して、関空のポテンシャルとして完全24時間運用、4,000m級の複数の滑走路を持っている、アジアに近い、環境に秀でた海上空港、こういった強みがあります。このような関空のポテンシャルと、皆様もよくご存じかと思っておりますが韓国やオーストラリア並みの経済規模があり、元気なグローバル企業もたくさんあり、個性豊かな多くの大学・研究機関、そして豊富な観光資源、さらにアジアに近いという、まさに関西パワー、関西力を掛け合わせまして、そのシナジーを發揮することにより、さらなる関西の成長と発展、ひいては日本の発展に貢献していきたいと思っております。

空港というのは、日本中、世界中の人たちが行く

ことのできる、わくわくとしたプラットフォームではないかと私は思っております。そのためにも私共は、より一層の利便性の高い航空ネットワークの確保と拡大を目指して、お客様が関空をご利用になって楽しい、快適だと言っていただけるような、また、世界中のお客様から愛していただけるような空港づくりに、全社一丸となって取り組んでいきたいと思っております。最後になりましたが、今後とも皆様方の更なるご指導、ご支援をお願い申し上げまして、私の説明を終わらせていただきたいと思います。ご清聴、ありがとうございました。



質疑応答

Q) 関西にある3つの空港のうち、関空と伊丹の統合の話が出ているが、神戸空港ができたことによる関空にとってのメリットとデメリットを聞きたい。

A) 今回は関空と伊丹について整理しようということ。一般論として、競争力をつける時には分散と集中についてどのように考えるかということだろう。神戸空港は海上空港という武器を待っているが、関空とは空港の性格が違う。関空は国際拠点空港、伊丹は補完する空港、神戸は280万人くらいの地方空港。それぞれの空港としての位置付けが違うと認識しております。質問の答えにはなっていないが、ご了承願いたい。

Q) 貨物ターミナルとしての活用の話があったが、具体的に取り扱いしている荷物はどんな種類のものが多いのか、ハブとしての貨物ターミナルなのか関西圏のプロダクトを輸送する中継地点なのか。そして着陸料は貨物と旅客とでは違うのか。

A) 着陸料は旅客も貨物も同じ。貨物は輸出では半導体等の一般電子部品は最も多く、次いで映像機

器などが主なもの。輸入では医薬品が最も多く、これは付加価値の高いものであり、これを関空の航空貨物の目玉にしていきたいと思っている。今までの航空貨物は例えば関西と上海とか、関西とベトナムという形でやってきた。しかし貨物というのは全世界に運ぶわけで、目指しているのは中国から関空に来て、関空からアメリカに運ぶ。アメリカから関空に運び、それをタイに運ぶというような中継貨物基

地。じつはこれがある意味で基地として付加価値が一番高い。物流業者と一緒に、荷主ニーズと飛行機を飛ばす事業主のニーズを結びつけながら、トリプルのニーズ(Win-Win-Win)をどのように実現していくかを関空として提案していきたい。着陸料の高さが大きなネックではあるが、24時間可能であり、地勢学的にもいいポジションにある。

