

航空ネットワーク検討会議（第2回）議事録

日時：平成29年8月3日（木）

15時30分～17時30分

場所：KKRホテル札幌 3階 鳳凰

（阿部航空局長）

定刻になりましたので、ただいまから第2回航空ネットワーク検討会議を開催いたします。

本日は、大変お忙しい中、ご出席をいただきまして、誠にありがとうございます。本日の会議時間は2時間程度とし、17時30分ごろの終了を予定しておりますので、よろしくお願いいたします。

はじめに、お手元に配付しております資料の確認をさせていただきます。お手元には議事次第、議員名簿、配席図、資料1といたしまして「航空ネットワークに関するビジョン（仮称）策定の論点等について」、参考資料1として、切通委員ご提供の「第2回航空ネットワーク検討会議に向けた事前意見」、参考資料2として、野竹委員ご提供の「ひがし北海道における6次交通観光体系の進展」をお配りしております。資料の不足等がございましたら、お知らせ願います。

それでは、議事に入らせていただきます。石井委員長、よろしくお願いいたします。

（石井委員長）

皆さん、こんにちは。お暑い中、お集まりいただきまして、ありがとうございます。今日は第2回目の検討会議ということでございますけれども、前回もかなり活発にご意見をいただきましたけれども、今回、改めてビジョンの骨子を作成ということをお睨んだ意見交換をさせていただきたいと思っております。

事前に事務局から皆さんにご意見をいただいたところ、多岐にわたりましてご意見をいただいておりますので、事務局で整理したものをお配りさせていただいておりますけれども、種々、様々な視点での論点が出されているかと思えます。便宜的に、今日はずいぶんと論点がございますけれども、路線の持続的な発展というあたりが一番ご意見も多いし、論点も多いのかなというところでございます。お配りした資料1でいうと、「路線の維持・拡大」、「離島路線の利用促進」、「LCCやチャーター便による地域活性化」というあたり、ここを一括りにして意見交換をさせていただいて、その後、「空港機能の拡充」、「道内空港の運営に係る民間委託の推進」、「広域での空港間連携」というところも一つの柱立てにして議論させていただいて、そして「航空貨物の機能強化」、「その他」という形を論点として、三つぐらいに分けさせていただいて、それぞれ忌憚りの無いご意見をいただければと思っております。

私のほうで何人か当てさせていただいて、口火を切っていただきますけれども、ご意見のある方、ぜひ挙手なり言っていただいて、ご発言をいただくこともお願いしたいと思っております。

いずれにしても、「国内外の路線の持続的な発展」ということは、ある意味では航空ネットワークに関するビジョンの眼目ということになりますので、様々な視点がさらにあるかと思えますけれども、それぞれの立場でご意見をいただくということで、最初は切通委員に口火を切っていただいて、種々論点があると思いますが、お話しいただければと思います。よろしくお願いいたします。

(切通委員)

切通です。ご指名いただきましたので、少し参考資料1の話をさせていただきたいということと、「国内外の路線の持続的な発展」のところに、論点に噛み合えるように考えながら話をさせていただければと思っています。

事前の意見照会ということでエクセルのものをご提示いただいて、それにも少しは書いたのですが、エクセルのフォーマットにこだわらなくて良いということでしたので、誠に勝手ながら参考資料1に駄文を並べているところです。たまたま、当会の機関紙「しゃりばり」で文章を書くタイミングがありましたので、その執筆も兼ねて少し書かせていただきました。前回も申し上げたところですが、このビジョン策定の動きというのが、日本の地方空港の政策を引っ張るものであってほしいという思いを込めて書かせていただいたところです。

一つ目は、乱暴な整理でございますが、日本の航空需要というものはそもそもどういう流れだったのかを振り返ってみると、世界の需要と比べて日本の需要は伸び悩んでいてある部分があるのではないかとということを1ページに書いています。世界の需要は2倍になっている一方、日本の需要は停滞しています。

2ページ目に、「地方空港の活用が日本の航空需要を牽引する可能性」と書かせていただきました。イギリスの航空需要と比較をし、日本の地方空港が伸び悩んでいるというところが、ひいては先ほど触れた世界の航空需要から遅れているというところに繋がっているのではないかと、地方にいるシンクタンクの意地と言いましょか、少し乱暴な論理展開をさせていただいています。イギリスの場合ですと、地方空港が活発というところもあって、それだけ需要も伸びているというところは一つ注視すべきではないでしょうか。では、どこが違うのかということになりますと、やはり航空政策、航空規制緩和というような言い方を有識者の方達はよく論文等で指摘していますので、その言葉をそのまま使うと、規制緩和が進んでいるとやはり需要が伸びている一面もある。もちろん負の面もあるとは思いますが、ですので、いろいろな言い訳もしたいところですが、規制緩和の影響もあるのではないかと、今回このビジョンが変わるタイミングというのは、これまで国が示してきたものに加えて提案してはどうかということで、3ページ目以降、少し触れているところです。

3ページ目、五つの提案ということで、これもまだ曖昧な書き方の部分がたくさんありますけれども、1点目「空港ごとに地域を支えるための目標の設定」というところです。前回のビジョンを作ったときに、私もパブリックコメントで書かせていただいたのですが、いかに空港を維持するかということに非常に感じたところがありました。せっかく空港を作ったのに、どう維持するかというのは、また何をやるのかというような話もあるわけですので、社会的要請で作られたはずなのに、まだこれからも何かしら負担をしてい

かなければいけないのか、という思いが我々より下の世代にはあるわけです。地域が空港を支えるのではなく、空港が地域を支えるものであって欲しいという願いを込めて書いています。そのときには、空港がどのような影響があるのかというのを、航空、交通事業者以外も含めたディスカッションということで空港ごとに検討するというのが一つ目の提案です。

二つ目の提案が、「住民への直接的利益の拡大」ということで、空港民営化も含めてですけれども、空港というものの地域への波及効果というのが、飛行機が飛んでくる以外の享受もあってしかるべきではないかというところで、観光税という話もありますが、さらに利用者に負担を強いるという非常に乱暴な提案です。海外の事例等を踏まえまして、PSFC（旅客サービス施設使用料）であったり、空港の発展なり、空港以外のものに対して寄与する財源として徴収するというのもアイデアとしてあるのではないかとというのが、二つ目の話です。

三つ目の話としましては、「海外の活力も活かした戦略の策定」です。今回、このビジョン作成に参加されているエアラインの方は、日本国内のエアラインの方たちです。ただ、いま日本を賑わしている、新千歳を含む活況をと言われているのは海外のエアラインです。もちろん国内の旅客に比べて桁が違う部分もございまして、海外のエアラインをどこまで重視するかということころかもしれません、やはり規制緩和であったりとか、新たなエッセンスというエキスを入れていくことが、海外での需要も伸びにつながっているところがあり、そうしたことがこれまでの日本ではなかなか進んでいなかったということを踏まえすと、海外も含めた検討というのは必要ではないかというので、これも非常に乱暴な検討ですがカボタージュ等についても、地方から考えていく必要があるのではないかとということを入れさせていただきました。

四つ目、「ユニバーサルデザインなど利用者目線での使いやすい施設・運用基準の設定・確認」。自分自身が障害当事者と一緒に空港のユニバーサルデザインの設計に関わらせていただいたという個人的な経験を感じての話です。他の交通機関とは比べ物にならないほどホスピタリティがあるのがエアラインであり、航空交通であると実感はしておりますが、より一層海外から人を呼ぶ、今後より一層高齢化が進むということを考えると、まだまだ障害当事者を含めた議論をして、より質を上げていくというところが必要ではないかなと思います。もちろん空港の民営化ということで、7空港一括になって事業者さんが展開するというのもあるとは思いますが、では、それ以外の空港は今のままで良いのかというと、より一体的に展開していくためには、ビジョンというものが要になってくるのかなと思います。

五つ目、「空港間連携」ということで、これも非常に曖昧な言葉ではございますが、地方空港同士が連携をしていくこと。やはりエアラインと交渉していくところで、7空港一括でエアラインと交渉して、いろいろなルートを開拓できるのではないかとといった議論もありますが、7空港だけではなく13空港を含めた展開というところが、もしできればなと思っています。最後に書いていますが、「エアラインと地域が隷属的ではなく」と、やや挑発的な書き方もさせていただきました。いままでの状況が悪いと言っているつもりは無いのですが、やはり航空会社さんと一緒にやっていくということが、まず第一であると思いますが、そこにどれぐらいまで補助金を、どのぐらいまでお金を拠出すれば良いのか、なか

なか線引きが難しいように感じています。対等な立場でやっているところもありますので、そういうところも含めて信頼関係、例えば長期的に契約するというのはどうだろうかというところを、大変不勉強な身ながら少し書かせていただいたところでございます。

以上をこの参考資料1に書かせていただいたところですが、いま石井先生からありました「国内外の路線の持続的な発展」というところでいくと、いまの維持・拡大ということであると、維持をするだけでも結構大変だということもあります。この維持していくというところも、7空港以外のところはちょっと厳しいと思いますので、一緒に考えていきたいなと思っています。

(石井委員長)

ありがとうございます。いまの論点の中で、地方空港の活用が重要で、これが航空需要引っ張るのだというのは、そういう画を描かないと、なかなか全体が伸びないということが特に北海道の場合はあるかなと思うのですけれど、ここの規制緩和については、具体的にどのような方策をお考えなのか。

(切通委員)

航空のプロの皆さんがたくさんいる中で、大変言いにくいところがありますけれども、例えばカボタージュ。海外のエアラインが国内線を運航するような試みです。安全性とか、いろいろなご指摘があるかもしれません。あとは公正取引委員会とかの関係もあると思うのですが、千歳空港の発着枠を、ある程度、交渉のカードに使って地方空港への発着を促すとか、そういったことも一つあるのではないかと思います。

(石井委員長)

ありがとうございます。この辺は引き続き、是非、いろいろと知恵をいただければと思います。どうもありがとうございました。

次に、お配りしてある資料には、どなたが出した意見かということが書いてございませんけれども、一番色々と意見を出していただいた若松委員にご発言をお願いできればと思います。よろしく願いいたします。

(若松委員)

若松でございます。本日も、どうぞよろしくお願いいたします。

私が書かせていただいたコメントを中心に、お時間も限られていると思いますので、簡単にご説明させていただきたいと思います。

まずは、配付されています論点等についてという資料1の3ページ目、路線の維持・拡大という、すごく基本的なテーマだと思うのですが、確か、前回のときにも全日空の宮坂さんもお話しされていたように思うのですが、少子高齢化・人口減少という日本全体が抱えている問題、とりわけ北海道という地域が、より全国の中でも大きく課題としている問題で、航空人口、要は航空を利用する人口、これは何を申し上げているかというと、企業等、社会活動をしている人口ですが、一般的には成人になられたぐらいから65歳ぐらいまでということですが、航空人口の低下が特に想定されているということである

と、やはり2WAYの需要、つまり、アウトバウンドの確保、これが非常に急務というふうに思っています。

ただ、資料を拝見すると、アウトバウンドが急務と言っても、アウトバウンドの需要を作り出すのはそんなに簡単ではないだろうと書かれている方もいらして、おっしゃる通りだと。私も急務と書きましたけれども、では、どうやったらアウトバウンドの需要を確保できるのかということは、おそらくここにいるエアラインを含めまして、皆さん、常日頃、頭を悩ませているのですけれど、妙案は本当に無い。こんな中で、今回の会議で、どのような結論を出せば良いのかというのを、非常に困ったなと思っているところで、皆さまのご意見を頂戴しながら良い案ができればなと思っているところでございます。

それから、主なところで申し上げますと、次の4ページにLCCもしくはチャーター便による地域活性化ということであります。私が書かせていただいたのは、若干、尖った感じもあるのですけれども、下から4つ目ぐらいだと思うのですが、フルサービスキャリアとLCCを選択する客層の方々は、間違いなく異なっています。従って、需要の層を厚くしていくという観点で言うと、LCCやチャーター便による地域活性化が論点となっている中で矛盾するかもしれませんが、どちらかに偏った政策というのは、基本的に取りえないのではないかと思います。

そういう意味では、LCCのみならず、全日空さん若しくは弊社も含めまして、フルサービスキャリアの路線運営事業も、基本的に何もしなくてもフルサービスキャリアだったら常に安定的に継続的に事業は運営する、もっと平たく言うと路線は運営できるのだという考えではなくて、フルサービスキャリアとLCCが共に、それぞれが持続的に継続・発展できるような制度設計というものが求められるのではないかと書かせていただきました。

次の5ページですけれども、空港機能の拡充ということで、冬季対策の充実強化とか、災害等による大量欠航時における情報共有の発信、こんなところが個別論点として書かれていますが、二つ目に書かせていただいたように、これもちょっと尖っていますけれども、前回申し上げたとおり、昨年12月に私が体験したのは、私の航空会社人生の中で、非常に大きな印象に残った出来事ございまして、やはり冬季運航が必要な空港に就航する航空会社が、イレギュラーが発生したときにどれぐらいのフライト管理能力があるのか、若しくは、お客様への情報提供能力がどれだけあって、どれだけ混乱を防ぐような手立てが取れるのかどうか、こういうことをきちんと、何らかのスクリーニングをかけて、そういう能力があるからこそ冬季オペレーションする空港に乗り入れるのだということがきちんと判別されていることが必要なのではないかと思いました。

その結果、対応の能力が低い場合は、就航許可を取り消すことも検討と書かせていただきましたけれども、それぐらいの思い切ったことがないと、冬季運航を強いられている北海道とへ就航する航空会社は、そのぐらいの責任が必要なのではないかと思った次第です。

(石井委員長)

ありがとうございます。いまの議論の中でも、アウトバウンドなり、フルサービスキャリアとLCCとの扱いというような論点があったかと思うのですけれども、一つだけ言えるのは、日本の航空需要も価格弾力性が高くて、価格が動く则需要が増えるということに

関しては、かなりはっきり見えてきたのかなということで、これはサービスの違いを超えて、方向性として、こういうことを目指していただくことがトータルの需要が増える。だから LCC を優遇するというような発想は、全くよろしくないと思うのですけれども、航空料金を低価格化するということの政策は非常に意味があって、そういうことに対する航空会社の努力と政策的な後押しということは、おそらく北海道に限らず、航空事業を押し上げることにはつながるのかなということで、そういう視点は、ぜひ共通化して、具体的な議論をさせていただくと大変ありがたいかなと思っています。どうもありがとうございます。

もうひとつ、ペーパーを野竹委員からいただいておりますので、ご発言をお願いします。

(野竹委員)

野竹です。よろしくお願いします。私の資料は、いろいろなコメントをさせていただくのにあたって、補足の資料としてあったほうが良いだろうなと思いましたので、先ほどの切通委員のような高所から見た全体体系を話しているわけではございません。私が書かせていただいた一部をなぞりながら、資料の補足をさせていただければ良いかなと思うのですけれども、この資料1でいきますと、4ページの LCC やチャーター便による地域活性化ですね。この項目の下の方、最初のポツから始まりまして、真ん中辺の LCC チャーター便というポツ、その下、一つ飛ばして LCC と地域（自治体／空港／交通事業者／観光ステークホルダー）の一体化という、このあたりを書かせていただきました。頻繁に顧客の創造という言葉、前回も使わせていただきましたが、今回の資料1にその言葉入っているのは、だいたい私の意見だと思うのですけれども、簡単に顧客の創造と言いますが、実質的には、やはり目的を創造していくことでもありますし、そのための体制を整える2次交通、これは我々の使命だという位置付けです。そのあたりで具体的なテーマがあったほうが、たぶん抽象論にならないだろうと思いましたので、資料を用意しております。あとでご説明します。

それから、いまのポツの下から三つ目ですね。LCC と地域との一体化というところですが、この辺は地域側の体制ということなんです。実際、LCC さんを誘致させていただいたり、体制としてお客様に実際に対応するということを考えるのは一筋縄にいかないですし、そういうふうにと考えると、地域側がかなり色々なことを、これまで以上に対応しないといけない。それが、道東は完全であったととても言えないわけなので、そのことを考えると、体制強化というところは、しっかりと捉える必要がある。

その具体的な話として、6ページの上のところですね。道内空港の運営に関わる民間委託との絡みの話が出てくるのですが、このときに、二つ目のポツです。2次交通ネットワークと連動しながら、実際にそれがどういうふうになるか、このつなぐ役割は広域 DMO の役割と捉えております。ということで、書かせていただいております。振興局単位とか期成会単位とかではないですよという話もさせていただいておりますが、ここでいくと今度は民営化に与えられる空港と、されない空港を切り分けて展開するかと言えば、これもつなげて展開しなければいけないのが、我々の道東一円として展開するところの使命だと思います。

そういう意味では、間違いなく千歳空港の民営化で、2次交通に対しての刺激策がいろ

いろ出てくると思うのですけれども、その一方で、それ以外のエリアは良いのかと。顧客目線で行くと、それはあり得ないと思いますし、地域目線としても、そこだけ飛び地という器用なことはできませんので、我々がそこをしっかりとやらなくてはいけない。DMOの役割というのは、ここに絡むのだなということ、考えさせていただいています。

その下の空港間連携というところですが、そのブロックの一番上のポツが私の意見なのですけれども、空港間連携と言われていますが、お客さんはあくまでも空港と空港を移動するために行っているわけではなくて、目的があって移動する。当たり前のことですけれども、それと同時に前回にもお話をさせていただいている拠点周遊の位置付けを考えると、空港をキーに花びらのような、その絵柄がどういうふうに描けるかということが現実的な2次交通体制の大きな柱になるのかなと。2次交通と一言で簡単に言えますけれども、それは拠点周遊の体系化ということなので、この花びらの絵をどういうふうに描くかということになるかと思えます。

冒頭でお話をさせていただいたことを、ビジュアルで確認をしていただければということで、参考資料の2を見ていただきたいのですけれども、これは、航空のシンポジウムなどで、私が一部、使わせていただいているものを、そのまま持ってきておりますので、皆さんにとったら釈迦に説法のようなことが左上の最初のページにあります。

北海道は2次交通が大事だと言いますがけれども、沖縄と明らかに違うのは、地上移動があるからです。なので、この空港に何人飛んできているということだけではなくて、ここに地上移動の青い線が入っていますけれども、ここを足し合わせながら見ていくと、この2区間の移動、これが空港間移動になるわけですが、この移動しているところに観光の醍醐味がある。これが沖縄と違って北海道の大きな力だと思いますので、そんな意味での2次交通。ですから、道内の飛行機も含めながら組み合わせて考えなくてはいけないということが、ここに書いてあります。

右側のページのほうには、我々の実績と合わせたお客様の移動のボリュームを書いているのですけれども、拠点周遊が明らかに行動的になってきたということで、私どもが次の冬の2次交通ネットワークをこのようにしていますというのが右下のページになります。トライアングルがいっぱいあると思いますけれども、各拠点からお客様が選んでいただいて、どういうふうに次の場所に行くのか、行って帰ってくるのかということが、花びら模様と先ほど言いましたけれども、トライアングルがいくつもあり、大きなトライアングルもあるのが分かっていたかと思うのですが、ということはお客様がそのように選択しながら移動し、帰ってくるができるとういことがお分かりいただけると思います。そんなふうに体系化も進んでいますということの確認をいただけると思います。

それから、次のページに行きまして、6次交通についてお話をさせていただいていますけれども、1次から始まって、様々プラスして6次ということを左上のページに書いてございます。矢印のところに1次、2次、3次というふうに書いていますので、そんな意味合いの6次、総グロスですね。交通のすべてを束ねながら、そこに絡む旅行セット商品といった立体的な商品も絡み合わせながら考えると6次ですよということになります。

左下、パワーポイントで見ると非常に分かりやすく、皆さん理解いただけるのですが、都市間バスが札幌からドーンと導線がいっぱい出ています。広域周遊バス、これは周遊ルートのパターンですが、オレンジ色のラインで動脈を描いています。エクスプレスは東の

ほうでコチョコチョッと動いています。そこに JR さんが入り、様々な地域のバスが入る。それを右のページで、冬版と夏版の、具体的に様々な2次交通というのを、いっぺん、中に落とし込むとこのような感じになります。これをスマホでも見られるように体系化しながら一元化した発信をしています。同時に、決済、そして外国語表記というところまで、今回は踏み込んでいますので、道東においての、こういった交通の体系化が進んでいます。

具体的には、次のページ以降に書いてあります。地図が見えますが、地図を皆さんが理解しているとは限りませんので、自分がいるところ、それから行きたいところ、文字を入れると、その路線のバスが出てきます。その中で阿寒湖ぐらいになると乗り継ぎがいっぱいあるのですが、阿寒湖まで来ると、また、バートと乗り継ぎがたくさん出てくるというような形で表記をしています。短区間のバスや、体験・旅行商品も含めてということで、次のページにもまたがりまして、様々な商品が載っています。

いま開いていただいている 13、14、15、16 ページですと、右上を見ていただきたいのですが、先ほどから花びらと言っているのが、このことです。これは観光振興機構さんの事業を中心に、様々な花びらづくりをするために助成金をいただいて展開をしています。1枚の花びらは着地商品だというふうに思っていただけだと思います。それから、一つの拠点を中心に捉えて、ぐるっと回って、ショートトリップで戻ってくる、これも一つの花びら。そんなふうに各地がそれを用意し、コンテンツ整理という名のもとに展開する中で、いま見ていただいた右上で行きますと、ブルーのラインでつながっています。具体的にはそこをバスでつなぎ、もしくはそこを商品とし、ルートプロモーションをし、セット化した展開をストーリーとして作るというような組み立てをする中で、それがルート&花びらになっていく。それを今、進めていますということのご紹介です。

次のページに行きまして、左下です。実際に、お客さんの目的に合わせて動いていく。目的のために、飛行機に乗っていただくということです。どなたかが書いておられましたライフスタイルのようなものも商材になるということなのですが、ひがし北海道でいくと、ライフスタイルを超えるところの大自然があります。いま開いていただいているページの右上の写真は野付半島の水平線です。氷の地平線。それから、右下は十勝川の河口のジュエリーアイス。二つとも、いま、一番売り出し中ですが、観光振興機構の橋屋委員も、本当に積極的に、ここの二つをクローズアップして展開しています。絶対的にやっていますが、まだまだ皆さんもピンと来ないかもしれません。

ただ、こういった「えっ」と思うようなポテンシャル、それから、フォトジェニックというあたりも含めて、新しい顧客の創造ということになろうかと思えます。現在、左下にありますように、冬の観光にポテンシャルはあると言われるけれども、この中で、実は実人員でムラがあります。このあたりをしっかりと捉えた上で、上り調子などところどころかなというものが、例えば、いま例に挙げるとすれば、この冬であれば、右上の右の二つですよということになります。

そういったものを引き合いに出しながら、実際に進めていくということになるのですが、先ほど体制の話をしていましたが、広域 DMO との絡みということで次のページに行きます。このページの左上に載っていますのは、例えば、我々が2次交通をベースにしながら、いろいろやります。この委員会でも、2次交通が大事だというふうに皆さんおっしゃっているのですが、バスの運行を真ん中の軸に置きながら、素材情報として仕立て上げて、

そしてモデルルート化しながら商品化して、右上の販売・発信、そして販売そのものの6次交通体系というふうにしていく。これをDMOの中でのDMC的機能として動かしているようにしています。

このあたりが、地域全体の一元化した流れがあるということで、様々な障壁をカバーした展開もできるかなと思いますので、一つの落としどころのモデルではないかと。すべてがDMOとは限りませんがそういったことかと思えます。

最後に顧客の創造ということで、最後のページを開いていただきまして、一言で顧客と言っても、現実的にどんなお客さんを、ということになろうと思います。先ほど、売り出し中の二つのポテンシャル型の自然を見ていただきましたけれども、これが、どんなお客さんに受けるのかということですね。いま開いていただいている25ページに、団体型から個人型へ、発地型から着地型へと書いていますが、その下です。オフシーズンとして、これはもう、どなたも欲しいお客さんですが、新たな外国人層、隙間を埋めてくれるような国、そしてFIT（外国個人旅行者）。それから新たなシニア層に自然に対しての突っ込み型商品化。そして3番目、新たな女性層ということで、この三つのキーワードがオフシーズン寄りの右の表で行くと、オフやショルダーの時期を引き上げてくれるような仕掛けとなります。

もう一つ、オンシーズン寄り。これが例の2次交通を強化していく中でということなのですが、ここで今回、間切りのデータを入れるのはやめましたけれども、圧倒的に女子マーケットを追及しても、2次交通なくしては動けないということが明らかに出ています。それが右の表で行くと、トップシーズンで一番お山になっているところを、はばけるかのような形で膨らませていく、これも、2次交通の展開と併せて、空港利用のお客様をしつかりと増やす土台作りかなと考えています。

そのあたりで、顧客の創造、新しい展開とか2次交通、そして、その体制としてどのようにやっていくのかということ、現場として、皆さんに具体的なイメージを引き出しただけであればと思えたので、参考資料に添付させていただきました。

長くなりましたが、以上です。

(石井委員長)

ありがとうございます。一点だけ。最後の話だと、要するにボトムアップのほうが重要だというふうに考えるのだらうと思ったのですが、実際の全体の観光政策というのが、ボトムアップのために重点的にやられているように、あまり僕自身は感じていないのですが、大変失礼な言い方なのだけれど、そこは変わってきているとか、相当、重点化しているというようなことはありますでしょうか。

(野竹委員)

ボトムアップは、どの業界でも必ず徹底してやっているのです。

(石井委員長)

オンシーズンに、もっともっと来てくれって、来てくれるかもしれないけれども、あまり効果が無いわけですね。だから、オンシーズンのピークを延ばすということの効果よ

りも、ボトムを縮める効果のほうが、ずっと高いわけですね。観光地の経営的なことで言うと。

ただ、その意味で言うと、そこを徹底してやるべきだという気がするのですが、そういうふうにプロモーションがなっているように、あまり思えないのですが、どうですか。

(野竹委員)

真夏について、真夏がむしろもう夏枯れに近い部分も多分に道東はあります。札幌は宿泊が、今日も取るが大変でしたけれども、そんな状態です。それと、やはり道東は、イメージがあまりにも違って、夏枯れ状態というのは、夏に女性のお客さんがこれだけ少ないというのは何でかというふうに分析していくと、交通問題にぶつかったのです。

冬は車を運転できないだろうと思って2次交通の整備を強化して、ほぼほぼ良い感じまで来ていると思うのですが、何かほったらかしなんです。レンタカーの方を前にして言うのもなんですが、レンタカーがすべてとは言いながら、女性のお客さんのマーケティングデータを拾うと、20%しかレンタカーに乗ってないというのが、はっきりデータとして出てきます。ということは、女性客を最初から放棄しているんじゃないかというのが、大きな課題です。

そういうふうに考えると、まったく、そのシーズンのお客さんの層の作り方も変わってくるでしょうし、それでトップは入りませんよね。高くなりすぎます。ですから、そこで施設も拡充されると同時に、横へと広がるという。ボトムアップと上からダウンする、この双方が必要というのが道東ではないかと思えます。

(石井委員長)

ありがとうございます。次に、遠藤委員、ご発言を。

(遠藤委員)

ピーチの遠藤です。よろしくお願いします。どちらかというと、ミクロというよりはマクロっぽい意見を考えてまとめてみたのですが、どれだけ多くの人に、北海道に今後、来ていただくかということを考えたときに、今回のテーマというのは、7空港の一括民間委託だとか、とりわけ札幌以外のところに、いかにお客さんを増やしていくのかというところは、これは間違いなく大切なテーマではあるのですが、道全体というところを考えたときに、あえて逆説的になるかもしれませんが、札幌をさらに目いっぱい評価していく。まだまだポテンシャルは十分あるものだと思っていて、敢えて、そういった意見も入れさせていただきました。

いま、年間2千数百万人のお客様が新千歳空港を使っているわけですが、周辺のポテンシャル、道全体のマーケットを考えれば、倍以上の利用者を招くことは可能だと思っています。

大きすぎる例えになるかもしれませんが、世界で一番、利用者数が多い空港が、アメリカのアトランタ空港なわけですが、年間1億人を超える利用者がいらっしゃいます。数だけ比べてもしょうがないのですが、アトランタってどんな場所なのか、自分も出

張で1回は行ったことがあるのですが、そんなによくは知らなくて、本当に表面的なデータだけ見ると、ジョージア州アトランタは、北海道と比べると、ジョージア州全体で面積が15万平米ぐらい、北海道は8万3千ぐらい。人口がジョージア州全体で970万人、北海道が530万人。アトランタ周辺の都市圏の人口が520万人で、札幌と千歳周辺で200数十万人かなと考えれば、すごく乱暴に言えば、半分ぐらいの規模が、北海道なり、札幌、千歳の周辺というところで、もちろんアメリカの航空マーケットは、ちょっと特殊な面がありますので一概には言えないのですが、逆に、ここまで、ほぼ自然な成長の中で2,000万人を超えるお客様を呼び込むことができているところに、これから意識して取り組んでいけば、倍は行くのだろうと思っています。

日本の空港というのは、混雑空港が残念ながら多いです。世界の 카테고리の中でいうレベルスリー、ツー、ワンといううちの、一番混んでいるレベルスリーの空港が、こんな狭い国土にスリー、ツー合わせて六つ七つあるのですが、アメリカは、あれだけ広くて、混雑空港と指定されているのは四つぐらいですかね。アトランタも1億人使っている空港ですけど、混雑空港指定にはなっていません。

幸いなことに、北海道は、もちろん地元の制約等がありますけれど、土地という意味では、ほかの日本の地域よりも恵まれた環境にあるだろうと思いますので、札幌、新千歳についても、この先、より大きく拡大していく、そういったところの方策をぜひ考えていくべきではないかと思っています。

道内の他の空港、こちらに対しても、空港単位で見て、道内の他の地域に人がさらに行くためには、最初の水道の蛇口といいますか、ここの容量が大きくなれば、そこから波及する。そこで2次交通利用者も増えていく。やはり札幌、新千歳が発展するというのは、大きな効果が他にも及ぶのだろうと思ひまして、ぜひ、そういったところは、検討の中には要素として盛り込むべきではないかと思っています。

自分で書いた意見は、いろいろ他にも織り込んでいただいているのですが、一番言いたかったのはそこだったということと、あとは、地方の他の空港に、どう行くかということについては、LCCとフルサービスを分けようが無いというか、会社の生業は全然違うのですが、法的に、これだったらLCC、これだったらフルサービスというふうに定義は分けられませんので、いまの制度の中でも行政のほうからLCCだから優遇されている、あるいは特別に扱ってもらっているみたいなどは良くも悪くも無いところがあるので、そういった上で、同じお客様でも、仕事的时候はフルサービスを使って、LCCがあると、仕事ではないときにLCCを使って旅行する、移動する、こういった動き方というのは、今後、どんどん出てくるようになると思いますので、北海道は、私どもLCCだから言うわけでもないのですが、まだまだすごく大きな、飛ばしがいがあるマーケットだと思っています。

妄想8割で言いますが、例えば北海道に、函館まで新幹線が来ました。そこからさらに道内に行ってくれたらいいなというところがあるので、やっぱり実際問題として、函館から札幌まで行くにしても陸路で4時間かかります。いま、丘珠と新千歳とそれぞれ、HACさんとANAさんが飛んでいますけれど、例えば新千歳-函館みたいところをLCCが1日何便か飛んだら、ものすごく手軽で安くて速い移動手段が提供されて、そこから波及があるのではないかと妄想したり、これは函館から札幌にとどまらず、道東だ

ったり道北だったりというところに1日1本でも飛んでいけば、また新しい誘導が生まれるのではないかと、そのようなこともLCCという立場の中では、今後、妄想、できれば構想、現実に変えていけるようなことができれば良いなと思っています。

航空会社目線の意見ばかりなのですけれど、以上です。

(石井委員長)

ありがとうございます。航空会社目線で言うていただくことが意味があるかと思うので、ありがとうございます。

いまの冒頭の中での、新千歳をもっと、強みを強めるというお話ですけれども、いわゆる経済政策、成長戦略というのは、そういう発想は絶対必要なのだということですが、ともすると地方空港は、新千歳だけが頑張ると、自分たちの東京便が無くなるといった気持ちになりがちなのですけれども、やはりそこはあまり賢い議論ではないので、是非、いまのような視点を議論にうまく反映させていくことが大事だと思います。どうもありがとうございました。

次は、青山委員、ご発言をお願いします。

(青山委員)

フジドリームエアラインズの青山でございます。よろしく申し上げます。

私どもは、大手のキャリアさんとも、あるいはLCCさんとも違う、どちらかといいますとリージョナル、地方と地方を結ぶ、太いパイプではなくて細いパイプを生業にしている会社です。そんな中で、北海道では定期便もチャーター便も飛ばさせていただいていますが、思うところをお話しさせていただきたいと思います。

前回もお話しましたが、北海道は、やはり非常に面積が広いと言いますか、当たり前のことですが、各空港間の距離もかなり他の都道府県と比べて、極端に遠距離になる特色があるのかなと思います。言い換えますと、やはり空港、あるいは都市間の交通が非常に時間がかかってしまう。そんな中で、私どもが担えるものは何があるのだろうかと考えたときに、今、遠藤委員が言われましたけれども、北海道の中で誰もが認めるのは、一番中心はやはり新千歳空港。ここを中心に13空港の地域ごとの特色を生かした機能分担みたいなものが、今後、必要なのではないだろうか。すべての空港が同じように色々な路線誘致をされても、当然、新千歳空港に集中していく流れというのは変えようがない中で、そうではなくて、まだまだ北海道にたくさんの方が来られる、実際にどんどん増えていかれると私は思っているのですが、そんな中で、各空港の機能を分担して、担うところを変えていくと、各空港が生きてくるのかなと思っています。

そんな中で、私たちの得意とするところから行きますと、地元の方の生活路線という意味では、HACさんであったり、全日空さんも飛ばされていますし、私どもが担うところではないなど。大都市とか、あるいはいろいろな大きいマーケットからは、日本航空さん、全日空さんがいらっしやって、LCCさんもいらっしやって、そういったところが得意とされるであろう。では、私どもができるのは何かと考えたときに、やはり一つは、冒頭、言いました通り、それ以外の地方の、ややマーケットが小さいところから、どんどん、いろんなところにお客様を入れていく、お運びするというのが、一つ役割分担としてできるの

かなと。

それともう一つ、先ほど広い面積と言いましたが、レジュメにも取り上げてもらっていますが、今度、私どもは、北海道でも利尻、礼文、奥尻と有人公共離島の関係で対象になられていますが、内閣府さんと全国の離島のアイランドウォーキングというフライトを11月に予定しています。種子島と福江と沖ノ島、北海道とはちょっと関係ないところをトライアル的に飛ばすのですが、何を言いたいかといいますと、北海道で、アイランドではないのですけれど、そういった、ちょっと離れたところの空港同士を、おつなぎしていくというのはできるのではなからうかと。

私どもの場合は、どちらかという外から来られるインバウンドと言いますか、観光客、あるいは旅行客の皆さんを、道内のちょっと離れた空港間をおつなぎして、回遊させていくというお手伝いはできるのかなと思っています。なかなか、まだまだ日本ですと、そういったことの馴染みが無いのかもしれませんが、例えば9月、全日空さんもされますけれど、新千歳空港から利尻、中標津をつないでいかれる。そういった、今までに無いところのつなぎを、観光客、旅行客を中心に、まずは、そういった流れを作っていく。

昨年、道庁さんのサポートもいただいて、函館から稚内、中標津と、新幹線のつなぎをトライアルしましたが、まだまだ私どもの力不足で、成果を出すまでは至らなかったのですけれど、そういった旅行者の方を色々なパターンで、道内の空港を結んでいくことで、新しい可能性が見えてくるのではなからうか。その次のステップで、私どもとしては、北海道の方を本当はお運びできれば、なお良いのですが、まずは、そういった旅行者の方を、地域の特性をそれぞれ生かしながら、ちょっと違った特色の空港をつないでいくところをうまくできれば、大きな流れを一つ、作れるのかなと考えております。

以上です。

(石井委員長)

ありがとうございます。今のご発言で、新千歳中心で、もう少し機能分担すべきだということですが、なかなか難しいと思うのですが、機能分担の、例えば、どんなイメージがあるかというようご意見がございましたら、ご発言いただきたいのと、新しい流れを作るといふときの、エアラインさんとして取り組んでいかれるという部分と、少し政策的な支援なり何なり、枠組み設定みたいな必要性というか、何かそういうことで感じておられることがあれば、具体的にご意見をいただきたいです。

(青山委員)

最初の新千歳空港を拠点にしてというのは、やはり、外から北海道を目指される方が一番集約しやすいのが新千歳。いろいろキャパシティの問題等あるかと思いますが、だんだん改善されていくものだと思います。新千歳に入られた方を、今度はどうのように道内を回していくのか。私どもですと、今度の民営化には入っていませんが、札幌市内の丘珠空港もご縁がありますし、あるいは、お近くでは旭川に空港もあります。新千歳に入って、そのままそこからどこかに行かれるというわけではなくて、新千歳に入って、隣の札幌の観光とか、札幌に泊まれたりというのは、絶対、ある意味、必要だと思いますので、1回ワンクッション置かれて、そこから道北に行くのか、函館に行くのか、道東に行くのか

かというルートを作っていければ良いのかなと。そうすると各空港の共存みたいなのが自ずとできてくる。おそらく、国内でも有数の新千歳空港に、ほかの空港さんが競われても、なかなか、正直そこは難しいのかなと。皆さんも、おそらく同じご意見だと思うのですが、そういった意味で、新千歳を一つの中心に据えて、そこからいかにお客様、旅行者、ビジネスマンもそうですが、流していくか。それを作れば良いのかなと思っています。

それと、私どもへのサポートとか、そういうことでしょうか。それは、私どもはあまり、今まで他のエリアでも、北海道もそうですが、地元の方に私どもに直接のサポートというのは、ほとんどいただけていないです。一方で何をやるかといいますと、地域ごと、それぞれの皆さんと一緒に、お客様を増やしていくために何ができるのか。一番大事にしたのは、つながり。いま、私どもですと、道北と道東にチャーター便を飛ばしたりしていますけれど、そういったところで、その地域の方が、どの時期にお客様が一番必要で、どういったお客様を求められているのかというのを、とことん意見交換させていただいて、ほかの県でもそうなのですが、その上で、地元の方が一番喜ばれるところを強化していくところから、まず始めています。

その上で、今度、私どもとしては、新しい、こういった組み方もできるのではないですかというのは、まだ、なかなか形にできていないのですが、道北と道東をなんとか結べないかというのをトライアル的には何本かやってきました。まだまだ、実際、旅行に行かれる方が、北海道と言いますか、道北、道東と分けて動かれるのですが、南のほうなんかですと、島を渡り歩いていくアイランドホッピング、石垣、宮古、久米、与那国と、私ども飛んでいますが、その島々を組み合わせていくというのが、だんだん、動きとして出てきています。ですから従来と違って、それがもう少し発展できると、県をまたいで、あるいは九州と中四国、あるいは北海道でも東北とか、そういった広い広域の組み合わせも将来はあり得るのかなと。ただ、北海道は本当に広いものですから、まずは北海道の中で、今まであまりなかった道北、道東、あるいは函館、これを札幌を中心とした道央の皆さんとうまく連携していくようなものを、粘り強く、それこそ地域の方たちと、あるいはここにいらっしゃる皆さんと発信していくしかないのかなと。そんな中で、おそらく、10 ぐらいやると一つとか二つとかは、ものになるコースが出てくるのではないかと。私たちは、小さな航空会社に小さな飛行機なので、一番リスクが無いと思いますから、そういったトライアルをしながら、だんだん軌道に乗っていきますと、いろいろな方が、また、そのパイプをより太くされていけば良いのかなと思っています。

(石井委員長)

ありがとうございます。航空の議論をするときは、北海道のずっと連なっている農地とか山とかを海だと考えて議論するというようなことも、案外、ちょっと大事なところかなと。南の離島を、どう回っているかというようなイメージと近づけられるかというのは、おっしゃる通り非常に重要な点ではないかと感じました。どうもありがとうございます。

続きまして、黒木委員、いかがでございましょう。

(黒木委員)

今、空港の機能分担的なものということで、お話があったのですけれども、切通委員か

らも、色々分析が必要ということで、確かに、単純にネットワークと言っつながれば、お客さんが来るのかというと、そうでもないと思いますので、やはり、それぞれの地域の、それぞれの特色ですとかを生かしたネットワークというのが、必要になってくるのかなと思います。

それで、分析が必要になってくるかと思うのですけれども、この際、専門的なところに、観光客ですとか、ビジネス客の動向ですとか、地域の状況ですとか、受け入れ体制ですとか、そういったものを調査・分析することによって、それぞれの空港の役割ですとか、これからどのように道内空港を、どういう方面で、どうやって生かしていくのかというのが、段々見えてくるのではないかと考えまして、意見を出させていただきます。以上です。

(石井委員長)

機能分担というところと言うと、空港所在地からということでご参加いただいているので、紋別空港をどんなふうに使っていくかということについて、なかなか、いま明確に想定できない部分があるかもしれませんけれども、こうあったら良いというようなことがございましたら、せっかくの機会ですので、ご発言をお願いできればと思います。

(黒木委員)

紋別空港は道内で札幌とつながっていない、旭川、帯広さんもそうかと思いますが、あと、つながっていないのは紋別です。旭川、帯広さんは札幌からある程度近い、また、観光ルートがあるというようなこともあるかと思います。そこで、紋別はどうしたら良いかというところで、当然、生活面での地域住民の足であったり、医師の確保という、羽田便があって、それを守っていくというのが第一なのですけれども、それとは別に、道内空港の中にどうやって入って行って、どういう役割を果たせるのかというのが難しいところだと思いますか、単純に言うと、皆さんと同じように、新千歳とつながっていければ良いなと思うのですけれども、つながって、お客さんが来るのかどうなのかというのもありますので、大きな流れでいうと、例えば新千歳から入って、旭川ですとか、例えば紋別のほうから抜けていくとか、中標津から抜けて行ってとか、ある程度、抜けていく中でも、それぞれの特色みたいなものを生かしながら、お客さんのニーズに合った空港のあり方というのを生かしていければなと思います。

(石井委員長)

ルート観光的な発想で言うと、どんな使い勝手がというか、道北にも近いとか、何か特色づけるとしたら、どんなあたりを考えればよろしいでしょうか。少し意識して、ビジョンにどう組み込むかというものが需要かと思いますので、敢えてお聞きするのですけれども。

(黒木委員)

紋別の今の状況で言いますと、やはり観光客の方、羽田ー紋別線では、その後どこに行くかという、稚内に抜けていくというのが多いです。あと、旭川から層雲峡を通過

紋別に来て、それから知床、阿寒に抜けていくというのと、逆に、稚内から入って紋別に来るという路線があります。稚内ですと冬の就航率の関係とかがあって、冬場、紋別インで稚内に抜けていくというのがあるのですけれども、やはりオンシーズンでいくと、夏ということになると、お客さんが北海道には来ているのだけど、紋別は意外と伸びないという状況があります。

(石井委員長)

それは、あまり売り込んでこなかったのか、どんな要因でしょうか。

(黒木委員)

春先の花観光というのはあるのですけれども、真夏に何があるかという、なかなか難しい。例えば紋別に来て、阿寒ですとか、釧路ですとか、知床ですとか、稚内ですとか、そちらに流れていくのがほとんどで、紋別自体の観光、滞在していただけるような素材が、なかなか難しいというのがあるのかなと。

それで、観光だけに限らず、今年から避暑地化ということで、首都圏のほうで、いろいろPRさせていただきまして、お試し暮らしとか、移住の関係ということで、夏の間に来ていただくということの手も打っているのですけれども、なかなか、そこは観光客のようにお客さんがバスでどんどん来るような状況ではないので、地味です。けれども、少しずつ広めていっているところです。

(石井委員長)

どうもありがとうございます。やはり、ネットワーク化を少し考えていくというような方向性がないと、どう使うというイメージがついて来ないというような部分もあるのかなという気がいたしますので、その辺はネットワークをどう造っていくかという議論の中で、またいろいろ検討すべきことだと感じました。どうもありがとうございます。

続きまして、橋屋委員。

(橋屋委員)

立場上、観光の視点からということにしかならず、今回、出させていただいた意見も、路線の維持・拡大のところに、中段以降のところに少し箇条書きで書かせてもらっているというところだけです。

先程、野竹委員からも話があったとおりで、我々が新しい北海道の観光スタイルを広くPRしていかななくてはいけないということを、言い方を変えれば、別にリップサービスでも何でもないので、航空会社の人に、もっともっと儲けてもらおうというような施策なりプロモーションの仕方を、道や観光振興機構や地域の観光関係団体が徒党を組んでやっていくべきではないかというところに尽きるかなと。

何を言いたいのかというと、今まで1泊2泊で来てくれるお客様、2泊3日で2回来てくれるお客様がいたとして、もう一方に、4泊5日で1回来てくれるお客様がいたとして、北海道はどちらを望むのかというと、4泊5日で1回のお客様にぜひ来てください。1泊2泊のお客様は、まあまあ勝手に来れば、どうぞ。なぜなら、2泊3日で2回来てくれる

と、儲かるのは航空会社で、4泊5日で1回来てくれると、道内にいっぱいお金が落ちます。だから、航空会社が儲かる2泊3日の2回のお客様よりも、4泊5泊で1回来てくれるお客様が大事なお客様なのです。だから、そういうお客様を来てもらうためには、2次交通を整備しなきゃいけないですよ。広域周遊という狼煙を、もっともっと上げなきゃいけないですよ。でっかいどう北海道と、宮坂さんのところでやったようなキャンペーンを展開しなければいけないですよという、こういう方向性だったのだと思うのです。それを逆に、航空会社に儲けてもらいましょう。結果的に儲かったら、航空会社はより路線を強固にしよう、もっと利便性を高めよう、機材を大きくしよう、そういうふうには、プラスの転換をしていってもらえるというふうには、確信をもってここで言えるので、従って、路線の維持・拡大というのは、儲からないから減便があり、路線の廃止がありということになるわけで、どうやって儲かるかということを見ると、消費者が使えるお金は決まっているので、何に使うかなのです。だから、宿泊に5泊しようと思ったら、それは年に何回も行けないです。1泊で来られるのであれば、何回か来てくれます。ただし、その比重は、航空運賃のほうにかかるお金のほうが高くなるので、道内にお金が落ちる比重が低くなるかもしれないです。本当に、そのように考えていったときに、現実的に、じゃあ4泊5日、5泊6日で計画をして来られるお客様はどれだけいるのですか。たぶん、その検討機会というのは、海外旅行に行こうという検討機会ぐらいしか、北海道というのは、そこに出現をしないということになると、絶対的な検討の幅の中から落ちていってしまう。もっと近場の旅行と同じように北海道を考えてもらって、1泊2泊で何度も行こうよというふうになるようにしていくというのが、結果的には航空会社は儲かるのだけれど、その分、さらに再投資をしていただいて、路線の拡充だとか、先ほど言った、もっと利便性が図れるということにつながっていくのだろうなというふうに考えたほうが良いし、そういった仮説もあります。前回、お話をしたように、北海道に再来訪しない3悪ってなんだろう。北海道というよりも、世の中の再来訪指数が高まっていない地域の3悪というのは、疲れる、飽きる、浪費するという、この三つですよというお話をしました。もしかしたら北海道旅行というのは、疲れる旅、飽きる旅、浪費する旅を象徴するようなものになっていたのではないのかということを出したときに、それが一つの仮説を立てるのであれば、「それを克服するんだ」ではなくて、それに逆に順応するような形のほうが良いのではないか。

疲れる旅を疲れなくするには、先ほど言った、2次交通をもっと充実すれば疲れずに旅ができるのだという、でも、それって、お金と時間と労力がすごくかかるのです。結局、2次交通というふうには充実させましたといっても、自走できる、要は、補助金が入らない2次交通って、本当に世の中、どれだけあるのだろうというふうには考えなければいけないのに、果たして、それで良いのかということですよ。だったら、2次交通のいない旅スタイルをお客様に提案して、疲れずに旅、移動しなくて良い旅、連泊すれば良い、移動は行き帰りの航空のみというようなことにしたほうが、疲れずに旅の提唱にはつながるのだろうな。2次交通を作ることが、疲れずに旅につながるというふうには、あまり思わないほうが良いのかもしれないというふうには考えるところです。何度も言いますが、仮説です。

では、連泊をするときに、大きく分けて、北海道の宿泊は3パターンあるわけですよ。

シティ型、都市型に泊まる。それから、いわゆる温泉地。それとリゾートという三つがあるわけですけど、一番難しいのは温泉です。2泊、3泊、4泊というふうに連泊を推奨したときに、例えば帯広市内に泊まる、札幌市内に泊まる、夕食は、今日はあれを食べたい、今日はこれを食べたい、いくらでもできますよね。リゾートに泊まる、例えば星野リゾートトマムに泊まります。レストランは二十数カ所あります。ニセコでも、レストランの中で食べる、ホテルの中で食べる、あるいは街に出て食べるという選択肢もあります。では、温泉地で4泊したら、3泊したら、飽きませんか。多少、朝食のバイキングメニューが違っているとは言っても、ずっと同じですよ。だから連泊に対応できる体制になっていないということです。だったら、先ほど言った、飽きる、飽きさせないが良いんです。それは、宿泊施設が一生懸命努力をして、その日その日の夕食メニューを全品変える。そのことにコストをかけるのが良いのか。飽きる前に帰っていただく、もう1泊2泊で北海道の旅は終わりです、3~4泊なんてしないでくださいという、飽きさせないことが大事なのだったら、4日、5日というから飽き始めるのであって、その前にショートトリップにして来てもらう。

浪費も同じです。短い旅行のほうが、いっぱいお金を使い切ったというのを感じ取る前に、まだ次に使える余力を残した状態でお帰りいただくというふうに、むしろお金をかけて対策を講じるというよりも、お客様のニーズが、再来訪してもらうためには、疲れない旅、飽きない旅、浪費しない旅を求めているのだったら、それに順応する、としていったほうが良いのではないかと、なったときに、航空会社の出番があって、反復往來をしてもらう、リピートしてもらう旅にしていったときに、それにどのような運賃体系であったりとか、そういうものを出してもらったり、全体のプロモーション施策を、北海道の観光スタイルはこうだというふうに出していくかということ、我々と一緒になってやっていければ良いなと思っています。

キーワードがいくつかあるとしたら、先ほどの青山委員の意見も含めてなのですが、やっぱりローカル・トゥ・ローカルということ、我々は今年から取り組み始めました。地方と地方を結ぶということです。大都市と地方ではなく。それは、まさにFDAさんがやられているチャーター的な戦略もそうですし、JRさん、全日空さんも含めてですけど、航空乗り継ぎでローカルから羽田を経由してローカル空港に入ってもらおうことで、非常に深い割引率を出してもらっているということも、そうだと思います。

それから、先ほどのお客様の旅スタイルを変える上で、ワンテーマということがもう一つのキーワードで、野竹さんの資料の中にも出てきた、今回はジュエリーアイスだけを見に行く、水平線だけを見に行く、たぶん外国人もそうですけれど「青い池ってどこにあるの？」というふうに、1個火が付くと、それ目的で来るわけですよ。そこから、北海道にどうせ行くならと言って、欲張りがどんどん始まるのを、「水平線だけを見に来てください」というような形で、ワンテーマということをもっともっと推奨していくこと。今回はこれだけ、次回はこれ、というふうな形ですよ。

もう一つあるとすると、マインドシェアによるマーケットみたいなものを、そのお客様が北海道に興味を持っているのか、旅行に興味を持っているのかではなくて、別のものに興味を持っていて、その複数のマインドをまとめると、そこから北海道に、こう来てくれるのではないかとというのが読み取れるのだろうかという、こういうような形で、マスで物

事を捉えるようなことから、それぞれの顧客のニーズのマインドの中に、潜在的にあるものの中から、そこに「北海道」と放り込んだら、すぐビビッと響いて、その一つのテーマで来てくれるのではないかという、こんな戦略を観光振興機構としては考えていきたいなと思っています。

とりとめもありませんが、以上です。

(石井委員長)

どうもありがとうございます。需要を作るということで言うと、まさに4泊5日の旅を分解して、1泊2日を何回もやってもらうということが、航空需要を作る効果は現実には高いわけで、搭乗率、利用率が上がれば、席当りのコストが下がってくるわけですから、当然、より安く供給できるという、まさにプラスの循環が生まれる可能性があるのではないかと、そういう意味で非常に示唆に富んだお話をいただいたと思います。

私自身も、周遊型から滞在型というキーワードを、基本的に受け止めているのですけれど、その意味というのが、長くいるということよりも、あまり移動しないということの価値を、北海道の場合はもっと強く打ち出さないと、みんな3泊4日の旅をすると打ちひしがれて、二度と来るかというような、そういう悪い影響というのは、やはり、今でもあるのではないかと、広域的な観光需要ということは非常に大事だと思うのですけれど、どう来ていただくかというところは相当意識して組み立てて、航空政策とも連動するということが非常に重要だということを示していただいたと思います。どうもありがとうございます。

そうしましたら、佐藤委員、次にご発言をお願いします。

(佐藤委員)

レンタカー協会の佐藤でございます。

レンタカーの立場で、ちょっとお話をさせていただきますと、空港ネットワークの活性化という観点からすると、我々レンタカー事業者としては、各空港全てにレンタカーの店舗を持って、展開をさせていただいて、従いまして、どこの空港に到着されても全く問題無く、お客様を迎えられることが可能になっているという状況にあるわけです。

その中で、今お話の疲れるという観点から言いますと、やはりレンタカーで函館から稚内まで行こうとしても、行けないことではないのですけれども、12時間ほどがかかる。そういう環境は別としても、まず到着された空港から、2次交通を通して、また道内の空港に行ってください。ですからインとアウトの有効性というか、そこら辺も何らかの形で活性化ができないか。一つの観光地だけ、北海道に來られて帰るという手も、ラーメンを食べに来て帰るという手もありますけれども、できれば、空港活性化、ネットワーク化という観点からすると、もう一つの空港に行って、そこからアウトしていくという考え方もあるのかなと、そんな気がしています。

必ずしもレンタカーで移動するということになると、今、おっしゃるように大変危ないし疲れるという観点からすると、公共の交通機関、JRさんも含めて、あるいは道内の航空ネットワークを使って移動していただいて、現地で用立てていただくということがベストな選択なのかなと。

長期間での滞在、もちろん観光ビジネスとしてはやはり必要なのだと思っておりますし、その際に、いろいろな意味で、いらっしゃったときに、とどまることなく近場に遊びに行く、そういう環境もレンタカービジネスとしては、持ち合わせているところだと思います。いま、新千歳空港をはじめとして、民営化を進めていく中ですけれども、新千歳空港における11時くらいから2時3時くらいまでは、かなり環境的には厳しい状況にあって、1日15時間という枠をもう少し拡大をすることで、新千歳空港の集中化は多少緩和されるだろうと思っておりますし、また、新千歳空港に降りて、他の空港に行かれて、そこからまた旅行する、こういう環境を作ることで、北海道に、もう少しお客様を呼び込める可能性があるのではなかろうかな、そんな気がしておりますし、そのためにも、ローカル空港と言ったらあれですけれども、千歳空港以外の、ある意味での拡充というか、設備の拡大も、多少なりとも検討していかないといけない、そんな気がしております。

(石井委員長)

ありがとうございます。レンタカーの利用の変化みたいなことで言うと、長距離を移動するような形が増えているのか、少し空港から近場を回るような、そんなに距離を走らないようなイメージとどちらが増えているような動きなのですか。

(佐藤委員)

我々の専門用語で言いますと、レンタルライフと呼んでいますけれども、国内のお客さんですと、だいたい1回あたりで2.6日間、2.7日間というスタイルであります。これはビジネスも含めてのデータです。ただし、インバウンドにおいては、平均レンタルライフが6～7日ぐらいになって、そこが、インバウンドのお客さんの、今年で言いますと4月から6月で150%強伸びてきておりますので、インバウンドのレンタルライフの増加に伴って、多少、長い日数、多少、何日間から、零点何日間ぐらいは伸びている傾向にあるといえます。

(石井委員長)

一般の方は、乗るところと降りるところは違うケースが多いのですか。

(佐藤委員)

だいたい3割の方は乗り捨て利用というか、出発した営業所から別な営業所でお返しするという、約3割の方が、そのような使われ方をしています。

(石井委員長)

それは、やはり乗り捨てが増えている。

(佐藤委員)

必ずしも増えていなくて、従前から、3割ぐらいの程度で推移をしています。

(橋屋委員)

国内だけでいうと2.6というレンタルライフの日数は伸びているのですか。

(佐藤委員)

縮まっています。

(石井委員長)

橋屋さんの仮説に少し近いなど。

(橋屋委員)

今、佐藤委員からもお話がありましたけれど、僕はレンタカーは疲れる移動手段だと全く思っていないくて、むしろ推奨していったほうが良い。要は、乗り換えないという手軽さというのは、旅の中で一番良くて、もっと言うと、荷物の心配をしなくて良いという。コインロッカーに入ると、勝手に先に宿に入っている仕組みがあって、これは便利だね、みたいなものがあるわけですが、レンタカーはそのこと自体、全然心配しなくて良いわけですから。

ただ、さっきの、イン・アウトの空港を分けるだとか、日数が長い、2点何日というところを長いと見るかどうかも含めてなのでですけど、レンタカー事業は、言うまでもなく沖縄が北海道以上に利用率が高いわけですから、沖縄の場合で走行距離が長いのかだとか、イン・アウトが分かれているのかという、それはまったく無いわけじゃないですか。だから、同じところで借りて、ある一定距離だけ乗って、借りてから返すまでガソリンの補給はしないという借り方のほうが、たぶん多いはずですよ。先ほど委員長がおっしゃっていたように、北海道も空港間に全部、海があるというふうに思えば良いというのは、まさにそういうことだと思って、レンタカーは、当然、海峡を越える人たちもいるのだとは思いますが、別に、北海道だからレンタカーは広く使ってもらえる足なのだというふうにあまり考えなくても良いのかなど。3次交通、4次交通なのだと思います。

(石井委員長)

ありがとうございます。夏と冬では、どれぐらいギャップがあるのかも、どうすればギャップを埋められるかみたいところで、お考えのことはありますでしょうか。

(佐藤委員)

ちょっと厳しいですね。本州から来られるお客様というのは、見ていますと、今、キーがプッシュスタートになっているのですけれども、それすら分からないで来られるという方がずいぶんいらっしゃいます。ですから、ペーパードライバーの方が非常に多いという状況があるところでは。

ですから、冬季間における、大丈夫ですよという感覚でのお勧めの仕方は、必ずしも我々はしていませんし、自信と確信をもって安全運転していただけるという方、あるいは、するという方にのみ提供させていただいているということで、大体、台数ベースで言いますと、冬と倍以上の差が、各社あると思います。

1月、2月の台数と比較しますと、約2倍強を乖離するというのが、通常の各社の傾向

であると思います。

(石井委員長)

やはり、事故が多発したら、もっと問題になるでしょうから、それぐらい違うのは、今のところやむを得ないという判断をされているというところでしょうか。

(佐藤委員)

そうですね。徐々にですけど、冬のドライブに関しては、外国人もですけども、リピートで来ていますので、そこら辺はやはり拡大していきたくらうと判断をしますが、初めてのの方に、北海道の道は大丈夫ですよということまでは、真冬にお勧めはしづらい状況です。

(橋屋委員)

もう一言だけ、良いですか。

(石井委員長)

どうぞ。

(橋屋委員)

実は、昨日まで東北に行っておりました。ちょうど夏祭りの最盛期でありまして、行政の訪問等もしたのですけれど、秋田県庁に行きました。空港を管理している秋田県庁、それとテレビ岩手と東北放送。ここで同じ話題で同じ答えが返ってきたのですけれど、「冬の北海道に行きたい」。先ほどのワンテーマではないけれど、流氷や、冬ではないのですけれど、海明けの毛ガニって、やっぱり食べたいですねとか。本当に冬に来たいのですかと話をしたところ、冬の北海道と東北は全然違うと皆さんおっしゃいます。たぶん固定観念みたいなのがあって、寒いところの人は、寒いところに来てくれないだろうとか、雪を珍しく思っていない人たちに、冬の北海道でと言っても難しいのではないかということで、そういうエリアに対しては、あまり強くプロモーションしてこなかったというのが事実です。皆さんは、自分たちは別に冬道に対する抵抗感は無いからというふうに、おっしゃるのです。結局、雪に慣れているから、雪が珍しいか、珍しくないかではなくて、雪に慣れているからこそ、冬の北海道をレンタカーで回るということに対して、「別に」っていう感じなのです。これは意外と目から鱗だったりして、同じ冬でも、同じ寒いところでも、まさにその寒さを超えた北海道ならではの魅力みたいなものを、ちゃんと東北だとか北陸の皆さんにお示しができれば、冬でも、公共交通機関に頼らなくても、レンタカーで十分に北海道を回れるという人たちが、そういうエリアにいたんだなということを改めて気づかされました。

昨日、青森に行ったのですけれど、青森便が5便、秋田便が4便、新潟に至っては6便、夏のダイヤではありますけれど、飛んでいるわけで、これだけの便数を、仙台も14便ですから、これだけの時間的な選択肢があるというところに対して、新潟は夏は合計6便飛ばしているのだけれど、冬になるとやはり、本数が減ったりするわけであって、冬の魅力の

発信、閑散期対策というのを暖かい地域に向けてしかやってこなかった観光振興機構ですが、その辺の見直しもすることで、冬のレンタカーは全然抵抗が無いという人たちを、どうやって探し当てるとかということのヒントになったなと思っていますので、ご披露しておきます。

(石井委員長)

ありがとうございます。路線の維持・拡大といったときに、裏側の需要創出というのが、当然、大きなテーマなので、我々住民がどう使うかということもさることながら、ボトムアップ的な観光需要をどう造っていくかということですので、大変色々な意味で示唆のあるご発言をいただいたと思います。どうもありがとうございます。

だいぶ時間も経ってまいりまして、貨物等々、ご意見が全然出ておりませんので、倉富委員からも非常に多岐にわたるご意見をいただいておりますので、貨物に限らず、ぜひお願いできればと思います。

(倉富委員)

日本通運の倉富でございます。よろしくお願いたします。

まず一つ目としては、貨物目線で考えたときにどうかということなのですが、現状、貨物目線で考えると、千歳以外のローカル空港の利用頻度というのは、おそらく、どのフォアダーも極めて低いと言わざるを得ないというのが現状だろうと思います。パッセンジャーの場合は、ある程度の小型機でも、もちろん利用可能ですけれども、航空貨物で輸送する場合は、少なくともB6以上の機材でないとコンテナでの搭載ができませんので、そうなると品質上、商品としてお客様に提供するのは、なかなか厳しいという現実がございます。よって、どうしても航空貨物は、千歳空港中心の取り扱いとならざるを得ないということです。ということで、その中で、空港機能の強化ということで、若干、書かせていただいておりますが、最近の食の輸出については、今後ますます増加をしていくだろうと思っています。

最近、素材そのものが、漁獲量の減少とか、獲れないという状況がありますが、いずれにしても道産品の食材については、非常に諸外国からも高い評価を得ていますし、色々なプロモーション活動も、北海道さん中心にやられておりますので、今後、ますます、その部分では増加をしていくだろうなと。ということになりますと、やはり千歳空港のSIACT(札幌国際エアカーゴターミナル株)さんの施設では脆弱であるなど常々思っています。

ただ、昨年、少し冷蔵設備であるとか冷凍設備を増改築していただきましたので、以前に比べれば多少は改善したということなのですが、それにしても、他の空港に比べますと、やはり脆弱と言わざるを得ないので、ここはもう少し拡充する必要があるだろうなと思っています。

それから、仮の話で、非常に厳しいのは重々承知ですが、仮に貨物で道内ネットワークを考える場合は、先ほど申しましたように、今も路線としては新千歳発着ということで、各地方の空港に路線自体はありますけれども、機材が大型化しないことには、貨物的にはハブ・アンド・スポークは成り立たないと考えます。

よって、今現在は、結構、高速道路網も拡充したこともありまして、我々の同業者は、

トラックで千歳を中心に路線を構築しているというのが現状ですので、我々、利用させていただいている立場として、各地方の空港の、東京路線でも構わないのですけれど、機材を大きくしていただきたいというのは、非常に要望としてはございます。もちろん離発着の時間帯の問題はあるのですけれども、特に夏と冬スケジュールでは機材の大きさも違いますし、ということは、我々、利用させていただいている立場ですので、先ほど野竹委員の非常に素晴らしい資料を拝見させていただいて、マーケティング的な視点からいけば、戦略としては確立されているのだろうなと思っています。よって、これからマーケティング戦術をどうやって、要は、誰がそういう商品造成をしていくのか、どこで売るのか、プライシングをどうするのか。おそらくプロモーションはいろいろな公的な部分も含めてされていると思うのですけれども、そこをどういうふうに導いていくのかというのが、今後の地方空港の発展のためには必要なのではなからうか。いくらインフラ整備しようが、やはり最終的には、お客様が北海道に興味を持たれて、お見えになってくれない限りは、ネットワークの拡大・維持はできないと思いますので、顧客目線で考えたときに、どういうマーケティングの戦術を図ろうかというのは、おそらく非常に大事になるのではないかと思います。

ちょっと時間を頂戴して、もう一つ。災害の対策で、やはり昨年12月の新千歳を見たときに、非常に危機感を覚えました。やはり思ったのは、当然のことながら、各エアラインさんはオペレーションセンターをお持ちですので、翌日の機材繰りとか、そういったことをする意味では、各エアラインさん単位でのやりくりは当然のことなのですけれども、これを取りまとめるというか、例えば千歳なら千歳として取りまとめるような機能が必要なのではないかと思いました。私は明確には承知していませんが、おそらく、これはエアラインさんが主体となって、飛行機を飛ばす、飛ばさない、翌日どうするということをお決めになっていると思うのですね。そうではなくて、やっぱり新千歳としての除雪能力もありますから、全体を取りまとめるような、それが組織なのか機能なのかは分かりませんが、そういった機能はどこかで必要なのではないかと思います。

それから、短期間であるとはいえ、ああいう寒い時期に、空港にあれだけの人が溢れるということを考えるならば、そういったことがあるという前提に立った対策、色々そこに書かせていただいたのですけれど、そういった対策も必要ではないか。特に外国人の場合は、語学力が非常に必要になってくるのかなというのもありまして、たぶんエアラインさんだけでは到底対応できるような部分ではないので、そういった役割、機能をどう持たせるかが大事ではなからうかと思いました。

それともう一つは、空港の中に、非常災害の場合に備蓄する品物を蓄えるべきではないかと思っています。これは行政がやるのか、空港を運営している会社がやるのかは別にしまして、そういった機能が空港には今後必要ではないかと感じております。以上です。

(石井委員長)

ありがとうございました。取扱貨物が、これから生鮮中心が増えていくという、なんとなくそういう方向はあるのかなという感じもするのですけれども、かなり道庁さんも強気の目標を掲げておられますが、具体的に航空で運べる商材は何かよく分からないところがあるのですけれども、具体的に、どういうものを、どういうあたりに売っていくと可能性

があるというようなところを、少しご紹介をいただけると、大変ありがたいのですけれども。

(倉富委員)

おそらく皆さん、ご承知だと思いますけれども、今、一番、需要があるのは、やはりホタテです。ホタテにつきましては、その素材からして、和食、洋食、中華は分かりませんが、いろいろな食材として使われていますので、特に、今は香港、若しくは台湾、シンガポール向けの需要が非常に大きい。

ただ、このホタテについては、香港の後、中国国内で消費されているのかということ、実はそれだけではなくて、香港から加工されてアメリカに行っているとか、そういう情報もございます。ホタテについては、3年前でしたか、爆弾低気圧の影響で、オホーツク海の方の被害が出ましたけれども、来年あたりから、ちょうど4年経ちますので、おそらく生産は追いついてくるのだろうと。そうすると、今非常に品薄という状況ですけれども、今後は出ていくだろうと。

それと実は最近出ているのはスイーツ。スイーツが出ます。スイーツはケーキとかチョコレートだけではないんです。北海道で有名なお菓子類も、色々な諸外国に出て行って人気がございます。あと果物。まだまだですけれども、今後はメロンであるとか。ただ夕張メロンみたいに、非常に果肉が柔らかくて、日持ちがしない物は、ちょっと厳しい部分もありますけれども、そうではないメロンなんかは有望かなと思っております。

以上です。

(石井委員長)

ありがとうございます。次に天野委員、お願いします。

(天野委員)

中標津町の天野と言います。よろしく申し上げます。私の場合は、空港対策という部分と観光振興という部分と二つセクションを抱えているものですから、観光ということにも視点を置きながら、意見を出させていただきました。

最近、つくづく感じているのは、やはり、私たちの日常が観光資源であるというところの意識づけを、徹底してやっていくべきではないかということとして、なぜかというところ、ネットと個人旅行化というところで、旅行スタイルですとかニーズが非常に変わってきている。従来の団体型ですとか、旅行会社主催の旅行から、皆さんおっしゃる通り、着地型観光、テーマ性を持った旅行ですとか、人や自然とのふれ合いだとか、体験的な要素を含んだ観光ですとか、地域主導型というのでしょうか、そういった旅行に変わってきているというのも意識していきますと、やはり、私たち個人が地元で楽しんでいることが、全国、世界に発信できる素材になるのではないかということを感じております。

その中で、そういった素材を地域が磨くことによって、隠れた資源を見つけ出して、生かして行って、それを旅行の目的、動機づけというところにつなげて行って、プラス、受け入れ態勢をちゃんと構築することによって、飛行機の利用につながっていくのではないかなと感じております。

最近感じたところでは、中標津空港にも FDA さんがチャーター便で飛ばしていただいている中で、基本的には団体旅行だという認識を、私たち持っています、飛行機でバス 2 台分のお客様が、7 月、8 月の間に、毎日のように来ていただいていると思っていたのですが、今年の旅行会社さんのパンフレットを見ますと、フリープランというのが目についています、フリープランって何なのだろうと思っていたところ、たまたま空港に行き、チャーター便のお出迎えをしたときに、地元のハイヤー会社が FDA さんのツアーのフリープランという札を持って待っていました。何名ぐらい来るのですかと聞いたら、10 名ですということですから、団体だけだと思っていたところが、個人旅行もちゃんと入り込めるんだというのを、ちょっと実感したところです。

そういった意味では、全国から個人のお客様が来る手段はたくさんある、うちの地域には空港がある、それは全国につながっている、もしくは世界につながっているということ意識した地域づくりというのも、地域は展開していかなければならないかなと感じております。

地方空港の国際化というところも、国際化しなくても、まず、国際的な空港にしていかなければならないかなと。要するに、外国人の方は、もう自由に飛び回っているということであれば、本当に当たり前のことですけれども、まずは、そういった外国人のインバウンドの方を受け入れられるような国際的な空港になることが必要だなと感じております。

最後、その他のところに書かせていただきましたけれども、中標津は北方領土の隣接地域というところでございまして、まさに日本にしてみれば未開の地でございまして、その空間をどのように活用していくのか、それが魅力づくりになりまして、隠れた資源、旅行のための動機づくりになるというところであれば、航空需要にも結び付いていくかなというふうに考えられるような政策提言というの、ビジョンの中に盛り込んでいただければと感じて書かせていただきました。

以上でございます。

(石井委員長)

ありがとうございます。前にも言ったかもしれませんが、北方領土観光は一つの売りになるのではないかと、私も個人的に思っていますので、ぜひまた良い知恵を出していただいて、どんなふうに提言に結びつけるか、議論させていただきたいと思います。どうもありがとうございました。

最後に、宮坂委員お願いします。

(宮坂委員)

思うところを少し言わせていただきますと、ビジョンにおける航空ネットワークの目指す姿というところなのですが、個人的には、やはり北海道は広いものですから、道内路線もそうでしょうし、道外と結ぶ路線もそうですけれども、今までの議論は、どちらかというとインバウンド目線、インバウンドというのは外国人という意味ではなくて、外からお客様に来ていただくという目線、観光目線での議論が、ちょっと多かったかなという中では、先ほど黒木委員もおっしゃっていましたが、例えば道外から、あるいは札幌からお医者さんに来てもらわないと町がやっつけられないんだとか、離島路線もそうですけれ

ど、そういった生活に密着した路線もあるというところとか、あるいはビジネスに特化しているような路線もあるというところを、全体を捉える中では考えていく必要があるということと、それから、航空は確かに点と点しか結ばないのですけれど、そこで終わりではないので、先ほどの野竹委員の、6次交通という話になるかもしれないのですけれども、JRさん、離島というところからいけばフェリーもそうなのかもしれませんが、地上との移動と全体の画を描く必要が、そこも合わせて、交通政策全体がどうあるべきかということを考えていかないと、なかなか航空ネットワークだけの話では難しいかなというふうに感じるところがあります。

それから、当社が飛ばさせていただいている路線、特にローカル・トゥ・ローカルの路線の中には、大変、維持が厳しい路線もいくつかあります。特に冬場の1月の下旬とかになってしまうと、ロードファクター（有償座席利用率）が20とか10とか、そういう厳しい路線も正直ある中で、ひょっとしたら、私どもの努力が全然足りてなくて、LCCさんが飛んだら、ウハウハの路線に変わるのかもしれないのですけれど、LCCさんは一つのチャンスであって、魔法を使う人ではないので、LCCさえ飛んでくれれば何でもうまくいくということでもなかろうかなと思うと、こと観光に関して言えば、地域の魅力の発信なんかも必要でしょうし、観光開発なんかも必要かなと思います。そういう意味では、いわゆる観光政策みたいなのところと、交通政策みたいなのところは、今まで皆さんのお話の中にも出てきましたけれど、密接に関係があるので、観光も合わせて考えていくべきではないかというところではあります。

それと、どうしても、やはり観光の話に偏りがちなのですけれども、観光だけに着目するのであれば、チャーター便でも大丈夫ですし、平日の、例えばオフ期をどうするのだというのは、航空会社にとってものすごく大切なことで、オンのときは皆さんどんどん乗ってくださるので構わないのですけれど、観光資源がちょっと乏しいようなオフ期をどうやって見ていくのかというのが、とても難しい話で、個人的には経済交流なり地域間交流なり、もっとビジネスに紐づくような地域間交流や経済交流なんかを、もっと一生懸命やっていかないと、観光客だけで1年間全部、高ロードファクターでやっていきますというのは、なかなか難しいかなと思っているところです。

以上です。

（石井委員長）

いま、地方路線の厳しさというところからリンクされたご指摘、その辺も非常に重要な論点かと思っておりますので、対策を色々なところで深めていかなければいけないのかなと思います。

ほとんど時間を無くしてしまったのですけれども、最後に皆さんで、私は一言、言っておこうということがございましたら、よろしいでしょうか。

多岐にわたりましてご意見を頂戴しまして、敢えて取りまとめというようなことは今日はやらないでおきたいと思っておりますけれども、今日いただいた話をもう少し叩いて、骨組みにしていくということで、次のステップに進むかと思っておりますので、また、少し似たような進め方になるのかもしれませんが、この場はできるだけ、説明等をするよりは、皆さんの意見をじっくりいただくという時間にさせていただいて、多分、事前に少し宿題が

出る可能性が高いなという気がいたしますので、大変お手数をおかけいたしますが、ご協力のほどをよろしくお願い申し上げます。

その他ということで、事務局のほうから何かございますでしょうか。よろしいですか。では、お返しいたします。

(阿部航空局長)

それでは長時間にわたりまして、ご議論をいただきまして、ありがとうございます。

本日のご議論を踏まえまして、事務局で、ビジョンの骨格やベースになる考え方を作成しまして、次回、会議にお示ししたい考えでいます。開催日程につきましては、改めてメールなどで調整させていただきますので、よろしくお願いいたします。

事務局から1点、ご案内させていただきます。高野室長、よろしくお願いします。

(高野空港運営戦略推進室長)

道庁で空港運営戦略推進室長をしています高野でございます。私から情報提供ということで、空港民営化の動きについて、お知らせをいたします。7月31日に、空港民営化に関しまして、いよいよ基本スキーム案を公表いたしました。この中では、入札参加者、いわゆる応募者に対して、北海道の広域観光の振興に関する事業、道内航空ネットワークの充実・強化に関する事業、地域との共生に関する事業、この三つを具体的な提案として求めるというような基本スキーム案を出しました。

今回のこの検討会議での具体的な議論であるとか、あるいは取りまとめ、これらも含めて、来年2月には実施方針という形で、まとめてまいりますので、今回のこの検討会議の議論も含めて、提示してまいりたいと考えております。

これは、基本スキームを受けまして、マーケットサウンディングを、同じく7月31日から9月11日まで、いただくことになっております。こうした具体的な手続きに入ったことを踏まえまして、お手元に参考としてお配りしておりますが、9月9日に北海道空港運営戦略フォーラムということで、フォーラムの開催を予定してございます。これにつきましては、内容にありますとおり、未来投資会議の民間委員でございます。竹中平蔵先生によります基調講演、またパネルディスカッションには、今回の座長でございます石井先生にもご参加いただいて、多数のご意見をいただきたいと思います。委員の皆さま方、あるいは関係の皆さま方におかれまして、このフォーラムに、ぜひ、ご参加いただければと思います。また、これを行うことによって、本道の7空港の一括民間委託の実現に向けた機運を盛り上げてまいりたいと考えておりますので、よろしくお願い申し上げます。以上です。

(阿部航空局長)

以上を持ちまして、第2回航空ネットワーク検討会議を閉会いたします。本日は誠にありがとうございました。