

テーマ:

日時: 2020年11月19日

場所: 長崎空港内 オリエンタルブリッジ 新社屋から

モデレータ: 加藤 一誠 氏 (慶應義塾大学 教授)

幕 亮二氏 (北九州市立大学大学院 幕亮二 特任教授)

登壇者: 植木 隆央 氏 (航空局航空ネットワーク部航空事業課地方航空活性化推進室長)

越智 健一郎 氏 (日本エアコミューター代表取締役社長) 以下、JAC

永岡 真 氏 (天草エアライン代表取締役社長) 以下、AMX

日野 昭 氏 (オリエンタルエアブリッジ代表取締役社長) 以下、ORC

議事録(敬称略):

加藤先生;

皆さんに今まで熱のこもったご報告をしていただきました。本日はコロナ感染を防止しながら非常に厳しい条件で開催させていただいております。(登壇の地域航空のお膝元の)県の方にも参加してもらっております。東京からのオンライン中継という意見もあったのですが、(関係者だけでも)顔を合わせ、前向きに進められるようご提案致しました。

ORCの新社屋から配信するというのも感慨深いものがありまして、大変喜ばしいと思っております。

【本日の各講演の論点整理】

ディスカッションに行く前に論点の整理をさせていただきます。

本日のご講演では、最初に、植木室長のご講演のハイライトは、(対コロナの)支援パッケージの中に地域航空に含まれるもののがかなり入ってるんだということです。国交省のHPには公表されているので確認してきました。調査もの、補助もの、地域航空が一番弱いところを出してくださったので、非常にありがたいと感じております。

次に地域航空のAMX、JAC、ORCのお話を伺いました。

AMXさんのポイントは2つあり、コロナの問題以前からの問題とコロナ禍の問題がありました。ポイントは(運航の)品質をどう向上させていっていかるところで、原点に戻れば路線構成(の課題や今後のあり方)を考えて見たらどうか、という話でした。それに運航乗務員の話もあったかと思います。

JACさんは9機持っておられますので、頑張れるところが大きいんですね。マーケットを奄美の生活路線と観光路線を分けて考えていくと、それぞれ回復に特徴があり、観光はGOTOキャンペーンが効いていたということでした。

ORC さんからは、GOTO キャンペーンが効いているということでした。その前に ANA とのダイヤ調整をはじめとして努力を重ね、収益が黒字直前まで見えたのですが、コロナでそれが達成できなかった。また、新規に宮崎路線を入れたことも奏功したというのは印象的でした。

これらの話を聞いて幕先生の話の一番のポイントは、最後の所の矢印の図だと思います。ここには需要の振興策と供給サイドをどうするかというポイントがありました。需要の振興策は各社もやっておられるし、ANA や JAL、J-Air を含めてみんな考えておられる。供給サイドについては、ORC さんからありましたし、また運航乗務員の話が AMX さんからもありました。

本日は、自治体の方も多く聞かれているので、復習しておきたいと思います。

そもそも、全地航がなぜ、このようなことをやるのか、ということからです。全地航は古い組織なのですが、この数年間、国で「持続可能な地域航空のあり方を考える研究会」が2年間行われ、植木室長の「地方航空活性化推進室」というポジションもできました。全地航は地元の受け入れや対応を考えるため、研究会を設置し、両輪のつもりで進めてきました。(資料参照)

この中でかなり踏み込んだ話が出ていて、中間段階のとりまとめにおいて需要サイドとともに人員や機材、つまり供給サイドの話が出ていたのです。(表1)当時、研究会では今後の機材としてATRを想定していました。それにはマニュアルも統一し、人員も育てないといけない、という話につながるのです。人員については、「自治医科大方式」で奨学金を出して10年くらい働いてもらった後は、自由にしてJetにいくとか、ということも議論にありました。また、公務員の中から選んで育てていくというアイデアも出ました。

研究者風情が会社様に向かって統合とか合併とか、おそれ多いことを申しあげていたのですが、組織統合や、機材を共同所有でコスト削減や、一社統合といった4種類考えていました。報告書ではOXだけですが、詳細なコスト計算などもやっておりました。その後、関係者のご努力下、EAS-LLPが立ち上がり、部会毎に分かれて検討を進められていると聞いています。コロナもある中で、どのような進捗状況なのか、関心が高いので、この後、論議したいと思います。それが今日のパネルの意図です。

みなさまには論議の状況を後ほど議事録で公開させていただきます。

この後、この部屋で熱い議論が交わされますが、YouTubeでのライブ配信はここで止めさせていただきます。

(資料) 国土交通省 「持続可能な地域航空のあり方に関する研究会」 報告書

https://www.mlit.go.jp/koku/koku_tk4_00007.html

(表1) 「持続可能な地域航空に向けた抜本的な対策」 (H29.10.27 第12回資料1)

<https://www.mlit.go.jp/common/001208171.pdf>

(表2) 「抜本的対策(組織のあり方)の比較整理」 (H29.10.27 第12回資料2)

<https://www.mlit.go.jp/common/001208172.pdf>

(YouTubeライブ配信終了、一旦休憩後、パネルディスカッション再開)

【機材の共通化に関して】

- ・共通機材を持って便が守れるというメリットがある。便を守るために整備技術が役立つのであれば積極的にやっていきたい。
- ・当初 HEPA フィルターを採用しなかった ATR にも装着できるようにしてもらえたことも一例だが、ユーザーの私達が一緒になって航空機メーカーに機材品質を上げる要望をするのは必要。機材数が増えるほどその声も大きくなる。
- ・共通事業機にして(計画)運休にならずにすんでいる。ただ、突然の機材不具合が発生した時の機材借用は非常に難しい。これは超えなくてはならない壁。
- ・JAC の整備日数が長めで、機材の借用費もかかるという側面があり、重整備がもう少し短くできないか、という希望はある。
- ・重整備の工期短縮の必要性は承知しているが、大型機に比べ重整備に対する手間と時間がかかるのが現実。しかし、メーカーの ATR と話をしながら、少しでも重整備の日数を短縮していけるよう努力したい。
- ・運航系はマニュアルの共通化まで至らず。管理方法が異なり、たとえば、フライトプランをマニュアル(手作業)で作っている場合。システムで作られているものを導入するにはコストがかかりすぎる。
- ・管理の受委託について、緊急の場合どうするのかも含め、費用対効果を代替案と比較検討する必要がある。今までの積み上げもあり、それらとの整合性も考えなければならない。また、規程の形などこれから詰めていかねばならず、ご助言頂きたい。
- ・オペレーションで起こったこと、安全のための情報共有や、メーカーからの情報、便数の違いによる運航の経験の違いなどの情報はノウハウであることは理解できるが、これを共有知とする際の契約方法を工夫し、お互い納得できる価格になれないかと思う。
- ・管理の受委託を持続的に続けるためには、甲乙ともに赤字になっては続かない。お互いに事業として成り立つことは前提で、技術はしっかりと皆さんと共有させて頂きたい。

【LLP について】

- ・分科会を作って、安全を担う部門とか、販売促進を担う部門とか、チームを分けて議論している。ただ、やはりコロナの影響で一緒に集う場が減っているのは事実で、オンラインではやっているが、顔を合わせて話せないのではちょっと手間取っている。
- ・「管理の受委託」は実際に JAC と AMX でやられているので、費用対効果の検証ができる。検証結果を ORC も見ると安心というか判断がつくと思う。費用対効果の検証をやることは LLP の役割ではないか。
- ・HAC さんにも入り、ATR の機数は増えている。スケールメリットも出てくると思う。その中で部品管理も含め、コストを削減して経営を楽にするという形にしてほしい。
- ・LLP は 4 年で、3 年経ったときに総括評価を行うことになっている。多分、その時に、今後どうしていくんだというも合わせて考えていかなくてはならないので、今後どうしていくんだというのは外に出していかなくてはならないと思う。

【路線構成】

- ・飛んでるだけ飛んだ方が効率的だから、短い路線をいくつかもう少しやってみるのはどうか。大手との路線の入れ替えは地域航空にとっては内部補助になるが、それがよいのかどうか。
- ・プロップの事業領域はもっと広げられると思う。ネットワークはグループの中で議論する必要があるが、(プロップは)同じ席数でもジェットより 40%も燃費効率がいい。ポストコロナでも自然に優しく、自然が豊富な地域ともマッチする。

- ・事業を持続的に運営するためにも収益路線は必要。
- ・例えば、ジェットとのダブルトラックの場合、そんなに時間差はないから、頻度ではないか。一日一往復で本当に競争力があるとは思えない。
- ・機材繰りもあり、同じグループでは比率を変えるというはあるかもしれない。一方で、グループ外とは競争になってしまう。
- ・ATRという飛行機が得意なのは、近場でさっと上がって、さっとアプローチにショートカットさせてもらって入れる、ということ。ロングで1時間半飛ぶところはやはりJetが強い。
- ・バスで行っても遠いし、新幹線で行っても遠いし、という飛行機のメリットはある。一定の頻度があるとロードファクターも上がったが、コロナは非常に大きかった。ただ、今は徐々に戻ってきている。
- ・離島は島民の方は必ず乗る、というのがありますが、代替手段がある路線は、特にコロナ禍で九州圏内であれば車の方が安心、という影響もあったかな、と思う。
- ・スケールメリットの効果が何機から見える化するのかを検証し、それが14機からだとすると、どうやって14機を目指すのかという話を始めないといけない。
- ・需要の細い地域航空では、とにかく仲良くやってほしいということ。

【After GO-TO】

- ・GO TO の効果はかなり大きい。同時に今からGO TO が終わった後のことを考えないと、ということも念頭にある。インバウンドを増やしていく為に便名変更を1年前から考えていた。飛行機で移動してもらっただけでは価値提供につながらない。まずは地元の魅力を発掘して発信していくことが大事。
- ・地域の皆さんやプロフェッショナルの方々と手を組み、地域全体の魅力を伝え、発掘する。バリューチェーンをつないでお客様に動いていただく目的を作る、ということは今の中に準備をしていきたい。
- ・GO TO で地域の魅力に気付いていただいて、また来たいという方を作る。そして「飛行機だったらもっと便利ですよ」という売りこみを自信もって言えるように、運航の信頼性を上げたい。
- ・今、(機材更新の過程で)予備機になる機材があって、それを活用できないかということでチャーターを始めた。チャーターも他県を含め面でやっていく。
- ・GO TO はいずれ終わる。追い風がなくなると言って落胆する暇はなく、これまで無かった需要層に備えることが必要。例えば感染症防止対策を徹底したMICE等集客の取り組みなど、After GO-TO に備えた地域資源の玉磨きは、外部の専門家も含め地域全体が観光に限定せず考えている。航空会社は、多様な需要と地域を繋ぐ役割を果たすことで、時々の追い風を地域の活性化に活かす。
- ・補助金が国からも自治体からも出てて良いのだが、アフターコロナにおいて自社の収益を上げていくにはどうすればいいか、そのために他社とどうすればいいのかを今から考えていただければと思う。

以上