

東三河 地域研究

平成25年8月28日発行

編集・発行：

公益社団法人東三河地域研究センター
住所／豊橋市駅前大通二丁目46番地
(名豊ビル新館6階)

TEL／0532-21-6647

FAX／0532-57-3780

通巻122号 2013. 8

公益社団法人東三河地域研究センター

東三河地域問題セミナー第3回公開講座、第2回視察会

「LCCと東三河地域観光」

中部国際空港株式会社 執行役員 上用敏弘氏……………2-11

「浜岡原子力発電所見学会」……………12



平成25年7月2日開催 東三河地域問題セミナー第3回にてご講演される上用敏弘氏の様子

公益社団法人東三河地域研究センター 東三河地域問題セミナー第3回公開講座

講演：「LCC と東三河地域観光」

中部国際空港株式会社 執行役員 上用敏弘氏

平成 25 年 7 月 2 日（火）14 時～15 時 40 分名豊ビル 8 階コミュニティホールにて講演を行った。

講演「LCC と東三河地域観光」

中部国際空港株式会社
執行役員 上用敏弘氏



1. はじめに

中部国際空港株式会社の上用です。東三河地域には、先々週の週末に、伊良湖岬までドライブをして、道の駅で安い野菜をたくさん買い、豊橋で泊まって帰りました。その時、ホテルには中国人と思われる方も結構泊まっていた。中国方面はこちらから行くのも向こうから来るのも含めて、一時の勢いはまだありませんが、大分戻ってきたように思います。

皆さんもご承知のように、今年の 3 月から中部国際空港にも LCC であるエアアジア・ジャパン、ジェットスター・ジャパンの 2 社が就航しております。またもう一つの本邦 LCC である Peach Aviation が、関西国際空港を拠点に去年から就航していますので、中部国際空港には 1 年遅れで LCC が就航したことになります。LCC が 3 月末から就航して 3 カ月たちますが、当初は LCC が飛んでも既存の航空会社からお客を奪うだけではないかと危惧する声もあったのですが、3 カ月を見てみると、LCC が新たに提供した座席数以上にお客様が増えており、LCC が新たな航空需要を掘り起こしているというのが今の状況です。

日本で設立されたLCC			
会社名	Peach Aviation 	エアアジア・ジャパン 	ジェットスター・ジャパン
設立年月日	2011年2月	2011年8月	2011年9月
出資企業	・ANA ・First Eastern (香港) ・産業革新機構	・ANA ・エアアジア	・カンタスグループ(豪州) ・JAL ・三菱商事
拠点空港	関空	成田、中部	成田、関空
就航地	札幌・仙台・関西・福岡・長崎 鹿児島・那覇 ソウル・香港・台北 (予定:新石垣(6月)・釜山(9月))	札幌・中部・成田・福岡 那覇 ソウル・釜山	札幌・成田・中部・関西 大分・福岡・那覇 (予定:松山(6月)・鹿児島(5/31～))
運賃設定	既存の半額から1/3程度	既存の半額から1/3程度	既存の6割程度
戦略	・ANAとは一線を画した独自ノウハウ	・エアアジアのノウハウの取り入れ ⇒海外勢に急ピッチで対抗 ・国内で最安を目指す。	・「最低価格保証」の導入 ・JALは高品質なサービス

さて東三河地域では、今年の 3 月に東三河振興ビジョンが策定され、10 年先を目標にした地域づくりの羅針盤が示され、その中の重点施策の一つに東三

河の魅力の創造・発信を基軸にした「広域観光の推進プラン」を、3 カ年の中期戦略としてまとめていると聞いています。今日お集まりいただいた皆さんは、このような東三河地域の動きもありますので、LCC と観光はどういうつながりがあるのか、観光に限らずこの地域の活性化に LCC は何かかわりがあるのか、あるいはこれから「広域観光」を進めていく上でどういう課題があるのかに関心があると思います。私は観光の専門家ではありませんので有益な話ができないかもしれませんが、観光客誘致に向けて、中部国際空港ではいろんな団体と一緒に取り組んでいますので、その例も紹介しながら少しでも参考になればと考えています。

今日の議題として、一つ目は「LCC」について、LCC はなぜ低運賃が可能なのか、LCC が世界あるいは日本でどのように運航しているのか、将来はどうなるのか、中部国際空港で LCC が伸びてきたときにどう対応しようとしているのかに触れたいと思います。二つ目は「観光」について、特に外国人観光客にどのような特性があるかを紹介します。三つ目は「観光客誘致の取り組み」で、中部国際空港株式会社では、様々な活動に参画していますので、そこで気づいたことを紹介します。四つ目に、これらを踏まえて「東三河地域の広域観光を進めるために」なにが必要なのかを、個人的な考えかもしれませんが、気づいたことをお話します。

レジュメ

- (1) LCC
LCCはなぜ低運賃が可能か？
LCCの運航状況
セントレアでの対応
- (2) 観光
観光産業は地域活性化の切り札？
訪日外国人の特性
- (3) 観光客誘致の取り組み
昇龍道プロジェクト
中部国際空港利用促進協議会
三重県観光キャンペーン推進協議会
知多半島観光圏推進協議会
- (4) 東三河地域の広域観光を推進するために
目標は高く
しっかりした推進体制
広域的な連携
アクセスの整備

2. LCC 時代の到来

まず LCC の一つ目の特徴として、なぜ安い運賃が可能であるかについてお話します。中部国際空港から札幌、福岡、鹿児島、ソウルに飛んでいますが、

運賃は時期にもよりますが、札幌が片道 5,000 円、福岡が 4,000 円台、ソウルが 5,000 円～6,000 円であり、往復運賃が東京までの新幹線片道運賃と同じくらいです。なぜそういう安い運賃で事業が成り立つのかというと、基本的には運航コストを極力抑えることに徹したビジネスになっています。例えば機内のサービスは止めるか有料化することになっていますし、航空チケットの販売も基本的にはネット販売で、旅行会社を通さないのでは手数料がかからないということです。

二つ目の特徴として、労働生産性の向上と多能化です。機内ではキャビンアテンダントが様々なことを一生懸命やっていますが、地上スタッフも一人何役も担うことで非常に労働生産性を高めています。

三つ目の特徴は、機材の回転率を上げることです。LCC は到着して、お客様を降ろして、次に離陸するまで、大体 30 分くらいで行っています。飛行機は止まっていますが、全然お金を生みませんので、できるだけ機材を有効に使い、飛ぶことに徹しています。例えば普通の航空会社で 1 日 3 フライトを、LCC では 4 フライトで行うなど、できるだけ長時間飛行機を飛ばし、機材の回転率を高める努力をしています。そのため、朝早くから夜遅くまで飛行機を使うことをしています。

四つ目に、機材も、複数の機材を所有していると、メンテナンスや運航コストもかかりますので、大体単一の機材、多くはボーイング 737 などの中型機を運航しています。

五つ目に、ターミナルでかかるコストもできるだけ抑えています。搭乗橋を使わずに歩いて飛行機に乗ってもらう、また飛行機がスポットから出る時、機材を使わず、自力でスポットから出るようにする。

このように、LCC は運航コストが普通の航空会社の半分以上にすることを目標に取り組んでおり、その結果として運賃を安くしても採算がとれることになっています。

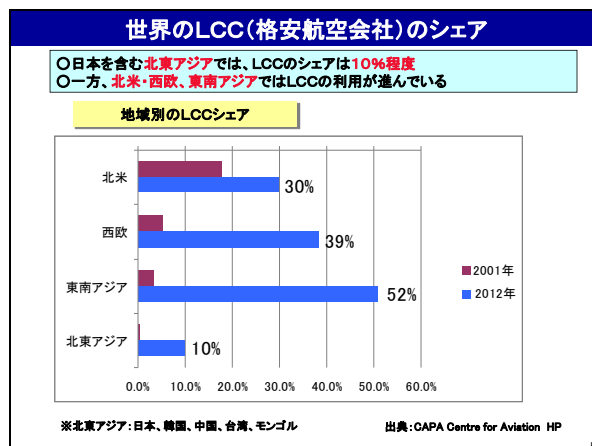
LCC(格安航空会社)時代の到来		
レガシーキャリアとLCCの特徴		
	レガシーキャリア	LCC
運賃・クラス	・普通運賃は高価格 ・ビジネス、ファースト含め 2～3 クラス	・低運賃 ・基本的にモノクラス
アライアンス/マイル	・参加が多い/あり	・不参加/なし
航空券販売	・代理店販売と自社販売	・自社販売がほとんど
運行形態	・乗継を前提としたハブアンドスポーク ・接続性重視により、停留時間は長め	・ポイントtoポイントの短中距離運航 ・機材効率重視により停留時間短縮
機材	・大型機から小型機まで多様	・小型単一機材(B737、A320など)
サービス	・質の高いサービス	・サービスは有料が多い
利用空港	・大都市主要空港	・セカンダリー空港

LCC(格安航空会社)時代の到来			
LCC (Low-Cost Carrier) : 徹底したコスト削減により低い運航費用を実現し、低価格かつサービスが簡素化された航空輸送を行う航空会社			
レガシーキャリア系のLCC		航空会社別国際線旅客数ランキング(2011年)	
ジェットスター航空(豪州) カンタス航空が投資。本年9月にJAL、三菱商事と共同でジェットスター・ジャパンを設立。		順位	航空会社名
独立LCC サウスウエスト航空(米国) LCC最大手。旅客数は全航空会社中トップを誇る。		1	デルタ航空
ライオンエア(インドネシア) LCC欧州最大手。サウスウエスト航空のビジネスモデルを追従。		2	サウスウエスト航空
		3	アメリカン航空
		4	中国南方航空
		5	ライオンエア
		6	ルフトハンザドイツ航空
		7	中国東方航空
		8	USエアーウェイ
		9	ユナイテッド航空
		10	エールフランス
			国名
			航空連合
			スカイチーム
			-
			ワンワールド
			スカイチーム
			-
			スターアライアンス
			スカイチーム
			スターアライアンス
			スターアライアンス
			スカイチーム

このような運航ですので、普通の航空では乗り継ぎのサービスがありますが、LCC は乗り継ぎのサービスはありません。また、座席もたくさんのお客様を乗せるため座席ピッチが狭くなりますが、短時間の飛行機であればあまり問題はないと思います。そのほか、飛行機をできるだけ効率的に運航しようとすると、例えば夜間の飛行制限がある空港や、非常に混雑している空港はなかなか定時に飛行機が飛ばないので、LCC のビジネスモデルに合わない。LCC は成田を拠点にしていますが、なかなか運用上制約が多くて難しいという話を聞いています。

3. 世界のLCCのシェア

LCC はアメリカ、ヨーロッパから始まり、東南アジアでもそのシェアを増やしています。現在は北米やヨーロッパでは3～4割くらいの座席をLCCが提供しており、東南アジアに至っては半分以上、1年前は東南アジアも30数%でしたが、急速な勢いでLCCが座席を提供しています。日本を含めた北東アジアも最近伸びてきて、1年前は7%くらいでしたが、現在10%くらいです。日本国内ではLCCが現在5%で、中部国際空港でも5%です。国土交通省も、2020年までには欧米並みのLCCが3～4割を念頭に置いて対策をとろうとしており、これからLCCは一定の役割を果たしていくのは間違いない



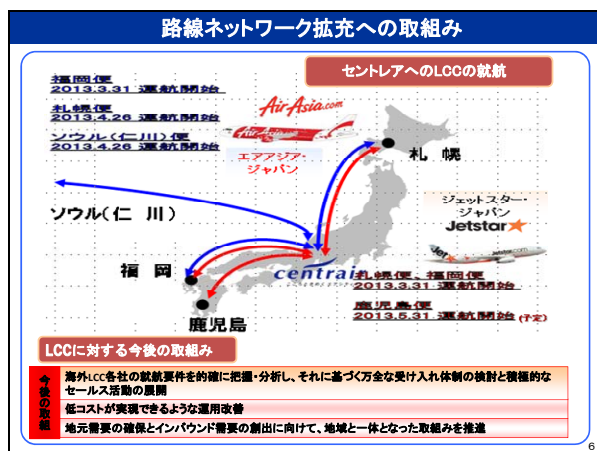
というのが大方の見方です。

LCCの利用者について、私どもはまだ3カ月ほどで中身がよくわかりませんが、航空会社などから聞くと、首都圏や関西圏に比べ、中部の場合はビジネスで利用される方も結構いると聞いています。LCCだから特別な人が乗っているわけではなくて、運賃が安いということで、利用してみようという方が多いように思います。

4. 中部国際空港のLCC対応

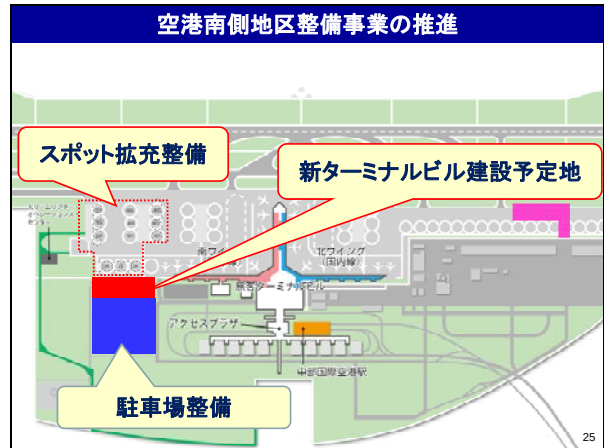
今後の動きに対して、関西国際空港では昨年LCCの専用ターミナルをつくって供用を始めており、成田空港も暫定ターミナルを使っていますが、来年には新しいLCC専用のターミナルをつくろうと取り組んでいます。中部国際空港の場合は、現在の旅客ターミナルビルの中でLCCも利用していますが、LCC側からは、使いやすいターミナルの要望がある。

例えば、中部国際空港は、国際線と国内線の窓口の場所が離れていますが、LCCからは、国際、国内とも同じ窓口で両方兼務することができるようなターミナルのコンセプトを望んでいます。また、最初は札幌に飛んで、次はソウルに行くなど、同じ機材が国際、国内を切り替えて使えるターミナルを要望しています。



また、LCCからの要望とは別に私どもが抱えている問題としては、夜間の駐機スペースが相当逼迫しています。昼間は結構空いているようにみえますが、夜は朝出発する飛行機でエプロンが満杯に近い状態です。もう一つの課題は、ボーイング787の部位を三菱重工業株式会社等が製造しアメリカに運搬しています。図の「スポット拡充」とあるエプロンを使って運搬していますが、これから生産ピッチも上がって頻繁に運搬するようになります。旅客便は現在スポット拡充の部分は使っていませんが、今後使うようになると、旅客機と貨物機が干渉しないように整理をしないとイケない。このため新しいターミナルビル、エプロン、駐車場を併せて整備しようと取

り組んでいます。



これに関連して、エアアジア・ジャパンはエアアジアと全日空が共同出資して設立した会社ですが、今年の6月25日に共同出資を解消し、エアアジア・ジャパンは全日空の100%子会社になります。エアアジア・ジャパンでは、11月以降の事業計画については、今月中に方針を出すということです。その経過を見ながら次の対策を考えたいと思っています。これからLCCの時代が来るということになると、我々としても新ターミナルの整備も含めて対応が必要になってきます。

5. 観光について

(1) 観光の動向等

世界的に見ると観光客は増えており、その中でもアジア太平洋地域の伸び率は非常に高くなっています。一方、今年の観光白書をみると、日本の観光はホテル、旅館などの宿泊業の市場規模が、平成3年から23年までの20年間で半分くらいに減ったと書かれています。観光客の外国人比率は数%であるため、基本的には日本人の宿泊者が減ったこととなります。また、日本政策投資銀行の資料を見ると、日本人の宿泊旅行の延べ訪問回数も94年から2009年の15年間で24%減っています。将来は少子高齢化になるので、さらに20%減の見通しもあります。日本では、宿泊を伴う旅行者はどんどん減っていく可能性が高いといえます。

特に地方の定住人口の減少は非常に顕著で、東三河も同じことと思います。そういう中であって定住人口を増やすというのは限界があるので、いわゆる交流人口を増やすことが地域の重要な施策です。JTBの調査では観光の経済効果が、定住人口1人と外国人旅行者7人が同じくらいの経済効果があると試算しています。東三河地域の人口が77万人であれば、外国人旅行者が10万人も来れば、今の定住人口で生み出す経済効果と同じくらいの経済効果が

あるということになります。これが本当であれば、定住人口が増えなくても、外国人旅行者をどんどん引き込むことによって地域経済は潤いが出てくることになるのかもしれませんが。

訪日外国人の観光客は、平成 15 年が 500 万人、平成 20 年が 800 万人と増加しましたが、その後リーマンショック、震災で落ち込み、昨年は 840 万人とようやく回復基調になっています。政府では、今までは観光庁を中心に観光施策をしていましたが、全省庁で取り組むため関係閣僚会議を今年の春に立ち上げました。今年中には訪日外国人を 1,000 万人に乘せて、数年先には 2,000 万人まで伸ばす。そのためにあらゆる手を打っていきこうとしています。

観光

観光の動向

- ・ 世界の観光は一貫して増加傾向。その内アジア太平洋地域は高い伸び率
- ・ 一方、日本人の宿泊旅行はこの15年間に24%減少

観光の経済効果

- ・ 定住人口1人＝外国人旅行者7人＝国内宿泊旅行者22人

外国人観光客の特徴

- ・ 訪日外国人の80%がアジア(韓国・中国・台湾等)最近は東南アジアも急増
- ・ 外国人宿泊者 2600万人 内中部圏200万人、愛知県100万人
- ・ アジア8地域の訪日外国人の意向調査(日本政策投資銀行)
- ・ アジア地域で日本旅行の人気はトップクラス
- ・ 日本旅行を選んだ理由は景観・文化歴史・日本食・温泉
- ・ 旅行形態は短期間のガイド付きバック旅行が主流。これからは？
- ・ 日本の観光地ではゴールデンルート、北海道が認知度高い。それ以外の観光地も知っており訪問意欲もある。
- ・ 観光情報の収集先は？ 旅行ガイドブック・旅行専門雑誌・旅行会社日本政府観光局のHP・口コミ等

(2) 外国人観光客の特徴

現在、訪日している外国人観光客は、中国、台湾、韓国、香港を中心にアジアが 80% を占める。絶対数では、韓国が 200 万人、中国、台湾が 150 万人に対して、タイは 25 万、マレーシア・インドネシアは 10 数万と、東南アジアはまだ少ないですが、伸び率としては非常に高くなっています。

中部・北陸地域では、東南アジアからの観光客が昨年は 70～80 万人ですが、今年は 100 万人、3 年後には 200 万人を呼び込みたいと取り組んでいます。外国人観光客、特に中国の旅行者は、ゴールデンルートである関西から東京のコースを選びます。外国人観光客が年間 2,600 万人宿泊しますが、そのうち東京で 870 万人、大阪で 300 万人超、千葉や北海道で 200 万人、京都に 150 万人など、首都圏、関西圏に多くの方が泊まっています。名古屋は 100 万人くらいですので、この地域は素通りとは言いませんが、東京、関西圏に比べたら少ないのが現状です。

(3) 訪日外国人の意向調査

現在は中国、韓国からの観光客が多いですが、これから東南アジアが相当伸びてくると多くの人が言っています。日本政策投資銀行では、韓国、中国、

台湾、香港、タイ、マレーシア、インドネシア、中国(北京と上海)の 8 地域で 500 人ずつ、全部で 4,000 人の海外旅行の経験のある方にインターネット調査をしています。

初めに海外旅行の経験のある方に、これから海外旅行するならどこに行きたいかを聞くと、韓国と中国を除いた東南アジアの国は日本がトップとなっています。あこがれの国として例えばヨーロッパやアメリカも多いですが、具体的に旅行を検討している地域・国となると日本が近場でもあり、行きたい国のトップになっているようです。

次に日本旅行を選んだ理由としては、景観・文化歴史・日本食・温泉の 4 項目が突出して多い。そのほか、「日本の科学技術に関心がある」「治安がいい」「ファッション・ゲームに関心がある」という方も結構います。

外国人観光客の旅行形態は、バック旅行が主流です。期間も 3～5 日くらいと短期間が主流のようですが、これからどういうスタイルで行きたいかを聞くと、「もう少し自由度の高い旅行にしたい」「自由時間がしっかりある」「自分でホテルと飛行機だけとって自由に行きたい」という希望が多くなっており、滞在期間も 6 日以上、1 週間など長期化する傾向にあります。そのため、現在初めて日本に来る旅行者は、短期間で日本のメインを回る旅行が主流ですが、リピーターになり 2 回、3 回と訪日すると、「もう少し日本的な雰囲気が知りたい」「みんなが行かないようなところも含めて旅行を考えている」というニーズがあることが伺えます。

日本の情報をどこで仕入れたかを聞くと、多くは現地のガイドブック、旅行専門雑誌で日本の情報を収集しています。そのほか、旅行会社、観光庁ホームページなどから入手している人も結構いるようです。そのため、こうした外国人観光客を受け入れる課題として、日本の場合は言葉がネックであり、英語が通じず、道路標識、案内板も外国人にはわかりにくいと言われていますが、外国の人にこの地域を知ってもらわないことには訪問したい観光地の候補にも挙がらないので、東三河なら東三河というところの観光資源を知ってもらうことが第一歩だろうと思います。観光地としての魅力・品質を高めていくことも必要ですが、外国の人がどんなところから情報を入手しているかを踏まえて、情報発信していく必要があると思います。

6. 観光客誘致の取り組み事例

(1) 昇龍道プロジェクト

観光客誘致の取り組み事例を紹介します。一つ目が、「昇龍道プロジェクト」で、昨年からスタートし

ています。従来は県レベル、市レベルで行っていましたが、それを9県でまとまって観光ルートとして売り出そうと取り組みを始めています。なぜ「昇龍道」にしたかという、去年が辰年であったこと、日中国交正常化40周年の年であったこと、そしてそもそも中華圏からのお客様が半分を超えていることです。龍というのは中華圏では非常に縁起のいいものなので、能登半島を龍の頭に見立て、龍のたうち回っている姿をシンボルとして売り出そうと色々な取り組みをしています。

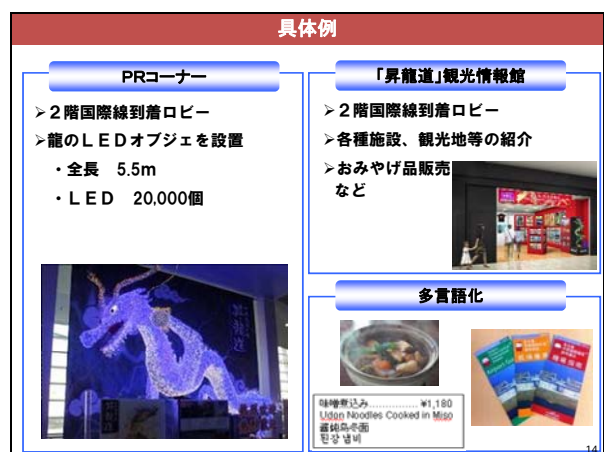
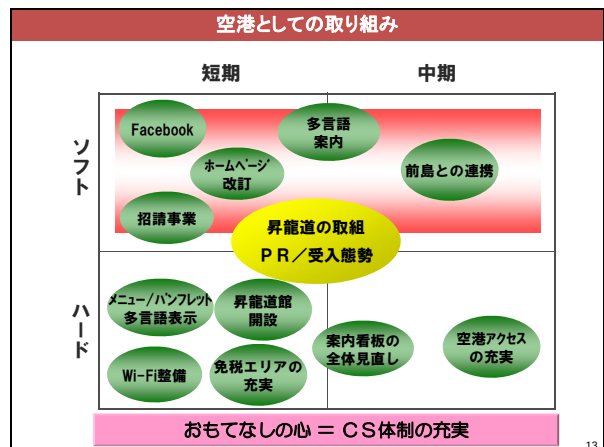


現在、昇龍道プロジェクト推進協議会の会員数は430社くらいになっています。中国部会、台湾部会、東南アジア部会の三つでいろいろな取り組みを行っています。今年はウェルカムカード、鉄道切符、リムジンバス、昇龍道春夏秋冬百選などを設定してPRに努めています。今年は中国本土との関係が悪化していますので、東南アジアと台湾を重点的に取り組もうとしており、今年の5月には昇龍道のメンバーで台湾に訪問し、政府あるいは観光協会にPRを働きかける取り組みをしています。

昇龍道 地域の取り組み		
施策名称	運用期間	内容
昇龍道ウェルカムカード	13年5/13～14年3/31	中部9県の施設の割引などのサービスを提供するためのクーポンカード(中部地域で約400施設)
昇龍道鉄道切符セット	13年5/13～6/30	名鉄ミュージー割引券・市地下鉄1日乗車券・JR東海トイカードのセット
エアポートリムジンバス	13年5/18～12月末日	名古屋⇄セントレア間の運行(名鉄バス) *インバウンド旅客以外も購入可能 *片道1,000円
昇龍道春夏秋冬百選	13年5/13～14年3/31	昇龍道の魅力を伝える百選を選定

ウェルカムカード 鉄道切符セット セントレアリムジンバス

また、今年は観光物産展を海外で紹介することも行っておりまして、日本と台湾では毎年交互に観光サミットを開いています。今年は日本開催の順番で6月に三重県で行われ、台湾政府と観光関係の方が多く来日した。また台湾の旅行会社の方を招聘して、こちらの代表的な観光ルートを歩いてもらい、いろいろ紹介をすることをしています。



この協議会のメンバー全体のうち東三河地域の会員は、蒲郡市、蒲郡観光協会、田原市、豊橋鉄道、三遠南信ふるさと応援隊東海事務所、ほの国百貨店で、割と少ないという印象です。

「昇龍道春夏秋冬百選」は、各地域の代表的な観光資源を百選として選んでいます。東三河地域の

資源は、蒲郡温泉郷、三河の手筒花火、渥美メロン・蒲郡ミカンなどのフルーツ狩りの3点だけが取り上げられています。また「昇龍道ウェルカムカード」に至っては全体で400以上の施設が参画し、そのカードを提示すると簡単なサービスの提供（割引サービス、プレゼントなど）がありますが、愛知県では90施設くらいが参画していますが、ほとんどが中部国際空港に入っている飲食物販で、ほかの地域の施設はほとんどありません。東三河地域では蒲郡ホテルがウェルカムドリンクを進呈し、蒲郡観光協会が入場料等の割引券の提供をする取り組みを行っているくらいで、あまり東三河地域の方は昇龍道プロジェクトにかかわってないという印象です。

(2) 中部国際空港利用促進協議会

中部国際空港利用促進協議会は、中部国際空港での航空ネットワークの拡大を目的に、3県1市の自治体、経済界からお金を出していただいて、新規就航、増便をする航空会社の支援を行ったり、インバウンドのお客様を増やすためにいろんなプロモーション活動を行っています。LCCが就航したこともあって、今年は札幌とか福岡に向けて国内線のお客様にもPRしていこうと取り組んでいます。

6月末には3県1市のPRを福岡の天神で行いました。豊橋市の観光担当の方や、豊橋のキャラクター「トヨッキー」も出ていき、向こうの地元マスコミにも取り上げられて盛況でした。7月には札幌に行き同じようにPRを行ったり、逆に名古屋等に來てもらって、福岡や札幌のPRをしてもらうことで相互にアウトバウンド客を増やそうと取り組んでいます。

もう一つは地域に根づいた活動をするための予算を確保しています。例えば観光客を含めた誘客を促進するために、空港や駅などでいろいろPRをしたり、イベントをしたりする活動に助成金をつけたり、主要な駅からの往復割引チケットや、外国人向けの1～2日間のフリーチケットの企画切符に助成金をつけるなど、いろいろなことを3県1市独自に取り組もうとしています。

(3) 三重県観光キャンペーン推進協議会

三重県では、観光キャンペーン推進協議会を今年から行っています。今年は20年に一度の伊勢神宮の式年遷宮の年です。現在は伊勢神宮に行くものすごい訪問客で、式年遷宮の年の前後は多くの人が集まりますが、その後は落ち込んで、また次の式年遷宮が近づくとお客様が増えることの繰り返しだそうです。来年は熊野古道が世界遺産になって10周年を迎える年ですので、今年から来年にかけて三重

県が注目を浴びる時期に合わせて三重県を売り出していく観光キャンペーンを行うということで、今年から3カ年かけて取り組もうとしています。去年は2億円くらい予算をつけて行っています。

今年は中部国際空港も三重県の空港であることにこだわって、ターミナルビルの中は三重県の観光のポスターで埋め尽くされています。伊賀の忍者がターミナルビルには8人ほどいますし、海女さんも来て広報をするなどしています。東三河地域もこのように中部国際空港を使ってPRしていこうということがあれば、ご相談いただき利用していただければと思います。

三重県観光キャンペーン推進協議会では、三重県の財政が非常に厳しい中、多くの予算を観光に付けています。知事も非常に気合いが入っており、トップが気合いが入れば部下も頑張ることになりますし、外部の関係者もしっかりやらなくては行けないと、プラスのスパイラルになっていく雰囲気があります。

本日は愛知県庁の方が多いので言いにくいのですが、例えば愛知県の今年の観光対策の予算を少し調べてみると、1億8000万円くらいでした。そのうち3分の1は名古屋城の本丸御殿の関係ですから、ソフトな観光推進のための予算は大分違いますし、もう少し力を入れていただければという気がします。



(4) 知多半島観光圏推進協議会

平成20年に観光圏整備法が制定されましたが、この法律は国内外の観光客が2泊3日程度の宿泊観光ができるようなエリアの整備を促進することを目的としており、観光圏に認定されれば国の様々な特例や補助があります。知多半島では知多半島観光圏推進協議会をつくり、事業計画等を策定し、観光圏に認定されています。

この観光圏の特徴の一つは、観光圏に認定されるまでに観光庁のいろいろな審査があります。計画をつくる段階だけでなく、その結果についても報告し

なくてはいけないということがあり、計画づくりから実施状況を含めて、PDCA サイクルでやらざるを得ないことになっています。自分たちだけで計画すると、「この程度でいいか」となりがちですが、観光圏の認定を受けると嫌でもフォローしないといけないため、しっかりとした取り組みができます。

また、知多半島には日本福祉大学がありますが、大学が早くから地域に溶け込んで活動をしていて、観光圏の認定についても中心的な役割を果たしています。東三河地域は三遠南信地域連携という実績がありますから、他地域とは異なるかもしれませんが、自治体間では調整しようとする利害が合わないことがあり、地域に根差した大学や第三者機関が中心になって地域の取りまとめをしていくとうまくいく場合があります。

7. 東三河地域の広域観光を推進するために

東三河地域の観光を推進する上でなにが必要なのかを話したいと思います。

(1) 観光に対する認識

愛知県は観光コンベンション課が県の観光を担っていますが、岐阜県や三重県、静岡県などでは、観光という名のついた局があります。また三重県では相当な額をキャンペーンに注ぎ込んでいます。観光振興は、行政が組織をつくり、予算をつければ推進するわけではありませんが、自治体としてどのように観光を見ているか、観光の優先順位をみていく一つの目安になると思います。

私は愛知県に長くいますので感じるところがありますが、愛知県は基本的に豊かだと思います。一次産業にしろ、二次産業にしろ、しっかりしたものを持っています。しかし、岐阜県、三重県などはある程度観光に重きを置いて取り組む必然性があると考えている気がします。東三河地域も同じで、例えば「これから東三河地域の発展は観光をなくしてはあり得ない！」くらいの危機感があるのかというと、その辺は少し希薄ではないかという気がします。これから観光にどう取り組むかの認識が一番重要という気がします。

(2) 目標は高く大胆に

中部国際空港株式会社でも経営理念があつて、5年毎の中期的な経営戦略があり、毎年の運営計画があります。そして部署毎に毎年の運営計画があり、半年毎に評価する。個人も毎年目標を立て半期毎に評価しています。中部国際空港株式会社の現在の中期経営計画は2010年に策定した。その際目標とする旅客数をいくりにするかを大分議論した。リー

マンショックがあつて旅客数が落ち込んでいるときに、営業サイドはこのように高い目標はとても立てられないと主張する一方、これまでのトレンドの延長上での数値目標では中期戦略目標に値しない、今後の経営戦略を踏まえて数値目標を立てるべし等々議論して策定した記憶がある。また、個人の目標も、ハードルの低い目標を掲げて評価が◎になる人もいるが、此の制度の目的は達成度が100%かどうかを評価するのではなく如何に高い目標を掲げて努力したかを評価するものであるべきだと思います。

東三河振興ビジョンの「広域観光の推進」では、3年後の目標として、観光客入り込み客数が5%増、宿泊者数も17%増を掲げ、入り込み客100万人増の2200万人、宿泊者数は数十万人増の170～180万人を目標にするとになっています。しかし、よく見るとここ数年間は年毎に観光客数に差がある。基準にしている平成22年は少なかったがその1～2年前だともっと多くの観光客がいた。

私はこの計画に関わっていませんので的外れかもしれませんが、この程度では誤差の範囲でもう少し高めの目標を設定すべきではないかという気がします。

大胆に大きな目標を掲げないと、従来の取り組みの延長でしか発想できない気がします。達成出来そうもない高い目標を掲げてこそ新たな発想で取り組まざるを得なくなる。目標を掲げるときには大きく大胆に計画を立てるのが良いという気がします。

(3) しっかりした推進体制

広域観光を進めるときには推進体制をどうするかが重要です。東三河振興ビジョンも、東三河県庁や市町村が取り組まれていると思いますが、「広域観光の推進」の推進体制をみると、各主体がそれぞれの取り組みを推進して、東三河広域観光協議会や県・市町村が事業の進捗状況を把握・評価をして、東三河ビジョン協議会が随時推進プランを柔軟に見直す」と記載されています。策定した人は怒るかもしれませんが、これでは具体的な中身が分からず、これどうまく回るのかという気がします。

例えば平成25年度の実施計画・進捗状況の確認は誰がどの場で行うのか？この文面だけでは読み取れないので、そういうことがしっかりできているのかと気になりました。

(4) 広域的な連携

東三河地域は三遠南信エリアとの連携があり、観光もそういう連携は当然考えるべきです。また、せっかく中部9県でも昇龍道プロジェクトという広域観光に取り組んでいますので、この連携もしたほう

がいいと思います。昇龍道プロジェクト推進協議会に入っていると、いろいろな情報が収集でき、ほかの地域と一緒にPRするチャンスも出てくると思います。あるいはほかの地域と連携して何かを行うきっかけづくりにもなると思います。この地域は昇龍道プロジェクトに関わっている事業者は少ないと思いますので、こういう協議会と一緒に取り組むほうが、個別に取り組むより効率的に進むと思います。

(5) アクセスの整備

現在、名古屋で非常に大きな関心事は、2027年にリニア新幹線が名古屋まで開通することです。それを見据えて名古屋駅周辺のまちづくりとして、リニアとほかの鉄道、道路、空港がスムーズに乗り継ぎができるかが大きな課題であり、そのためには大改造が必要で今回は最後のチャンスだと思っています。例えば、名古屋のリニア駅に来たら中部国際空港にすぐに行けるように、あるいは、名鉄、近鉄、地下鉄もスムーズに乗り換えができ、さらに、道路系として、駅前から名古屋高速道路までスムーズに行けるように、名古屋高速道路のランプを新設したらどうかという話題もでています。中部国際空港だけではなくて、いろいろな観光地に乗り継ぎがスムーズにできるか否か？、東海地域の広域観光にとって大きなポイントになると思います。

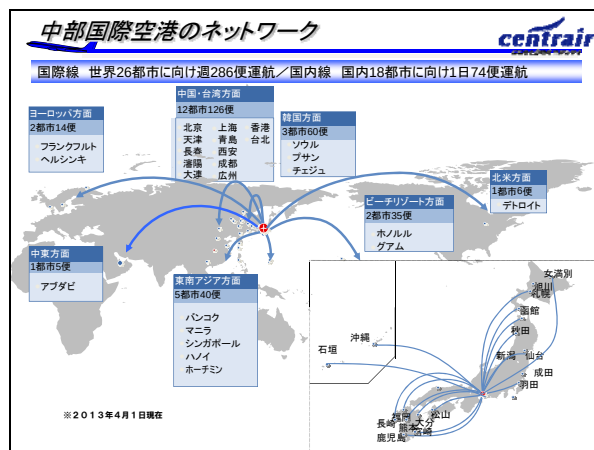
東三河地域を考えてみますと、いろいろ異論はあるかもしれませんが、豊橋市が中核都市であり、日本の国土幹線軸である新幹線、高速道路から、豊橋市の中心部にスムーズに短時間でアクセスできるかがポイントだと思います。豊橋市には新幹線の駅がありますが、高速道路の豊川ICから豊橋市まで時間かかり、いかに早くスムーズに短時間で訪問できるかが重要です。その次に豊橋からいろいろなところに1時間圏内で行けるように、道路、鉄道も絡めながら考えていくことが必要だと思います。

8. 質疑応答

質問① 中部国際空港株式会社の経営からみれば、LCC時代になったとき、小型機でも大型機でも、空港を利用すればよいということですか。

回答① そのとおりです。現在は、従来の航空会社、LCCなど様々な航空会社が利用していますが、中部国際空港としてはどちらでもどんどん運航して、中部からネットワークをしっかり張ってほしいです。LCCはいろいろなコストを抑えているので、空港の収入も普通の航空会社より少なく、それが会社の経営を圧迫しないかということもありますが、それよりも、総量としていろいろな航空会社に使っていた

だくのが基本と思っています。



質問② 海外にいくと日本語の看板が併記されている所もあるので、東三河地域でもこうした取り組みをするとリピーターが増え、LCCも国際化していくと思います。中部国際空港株式会社としてもこのような取り組みはありますか。

回答② 中部国際空港株式会社では、国内線と国際線はどちらも大切と思っています。ただ、今後日本の人口は減り、一方外国では東南アジアを中心に、爆発的に海外に出ていく時代が近いと思います。そうすると、飛行機の利用としては、海外の方にターゲットを当てて取り組むことを戦略的には考えています。多言語化については、中部国際空港では、ターミナルビルの案内表示や飲食店のメニューも日本語と英語くらいしかありませんでしたが、去年くらいから、中国語、ハングル語も入れて5カ国語で表示しようとしています。

それと、LCCは今今はソウル便ですが、東南アジアの旅客需要が多くなると見えていますので、日本国内だけではなくて特に東南アジアと日本を結ぶネットワークを充実していこうと考えていると思います。ただ、今日本で飛んでいる中型機は、香港くらいまでしか行けず、東南アジアへはもう少し長距離を飛べるようなLCCが参入してこないと思います。

質問③ 東三河地域にはソメイヨシノを中心とする堤防の桜や桜淵公園などが8カ所あり、巨木な桜が40本あります。東南アジアや九州にも桜はありますが、巨木な桜はあまりないので、国内・海外のお客様を、桜のシーズンに中部国際空港から東三河へお越しいただき桜の文化を見てほしいと思います。

回答③ LCCを利用される人の動向はわかっていますが、ある調査では、航空運賃に金をかけない分、例えば札幌行ってすすき野で飲食でしっかりお金を落とす方も中には多くいるという結果がでてい

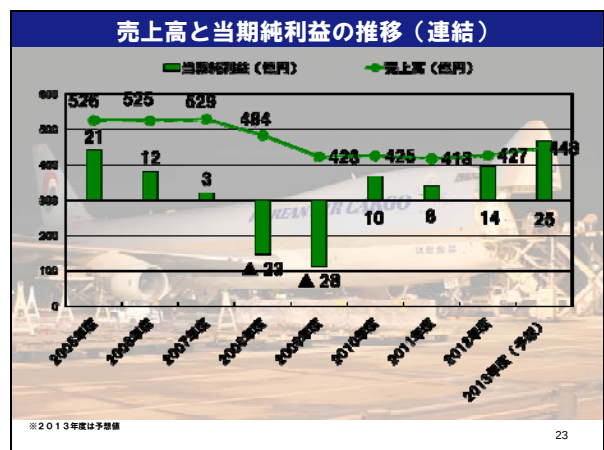
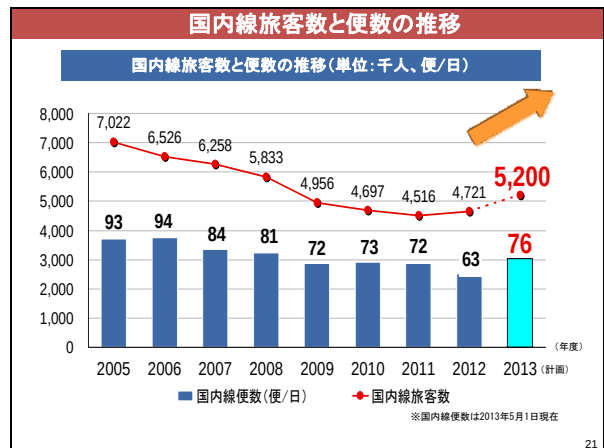
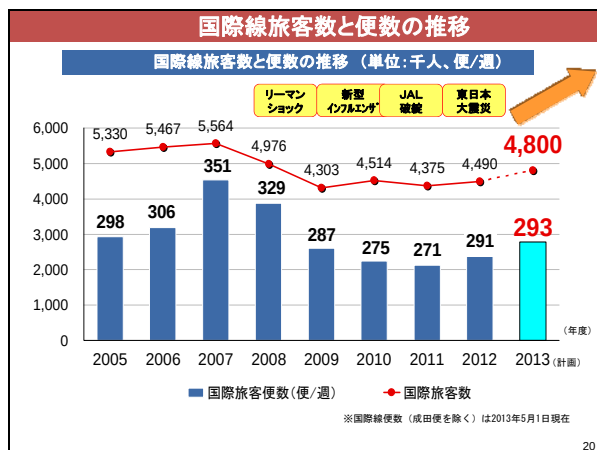
ました。だから、安い飛行機を使うからお金をつかわずに周遊する人だけでもないと思いました。

桜の話ですが、台湾、中国の方は春先に日本に多く来ますが、目的は北アルプスの雪が積もったところに、雪を切り立った道を見に行くことと桜です。これを目当てにチャーター便が何十便も出て日本を目指して、雪と桜を見にくる方が多くいます。その時、桜も非常に観光資源としては有望ですが、東三河地域にそんな立派な桜があるというのを彼らは多分知らないと思うので、そこを知ってもらうことから始める必要があると思います。

質問④ 中部国際空港株式会社の売上ですが、資料によると 2008 年から売上高が減り、純利益も赤字になっていますが、2010 年から売上は伸びていませんが、純利益は黒字になっており、このあたりについて教えてください。

回答④ 平成 17 年に開港後、当初から 3 年間は 530 億円の売上があったのが、2008 年から便数が減り、売上高も 100 億円くらい落ち込みました。その中でも黒字を近々 3 年ほど続けました。その理由に開業後 5 年は開業準備費の償還などがあり、それらの費用がなくなったこともあります。多くは固定費、人件費を削りに削ったことが大きいと思います。

また、今年は低迷した時期を抜け出しており、徐々に国際・国内合わせて 1,000 万人のお客様に利用していただくという目標に取り組もうとしています。それと、航空系と非航空系の割合について、成田空港や関西国際空港より非航空系の売上シェアは少し多かったと思います。中部国際空港株式会社としては、飛行機利用以外にも遊びにきて飲食をして買い物をしていただくところの売上が相当大きな柱になっています。航空系の収入が落ちている中、商業系が頑張っており、ある程度の利益を確保している構図と理解していただければと思います。



質問⑤ 日本航空と全日空の中部国際空港における存在について、どう受け止めて、今後どのような動きになると予想しているのか教えてください。

回答⑤ 日本航空も全日空も大事なお客様です。どちらがというわけではありませんが、実態からいうと、日本航空は経営破綻したときに国内線・国際線の相当の便数を切りました。国際線では利益のあったパリ便、バンコク便も切り、地方都市の国内線はほとんど切りました。だから今は日本航空の路線が少なく、全日空の方が圧倒的に便数が多いという状況です。全日空と日本航空は、国の支援もあったことも含めて経営状況に大分差がついていますが、中部国際空港株式会社としては、ある程度日本航空の経営が軌道に乗ってくるのであれば、前の路線についてぜひ復活してほしいという要望を出しています。

質問⑥ 本日の話の中で、LCC の顧客構造について、セントレアはビジネス利用客が多いという話がありました。また現在、日本国内で LCC 利用者が 5%、将来的には 30~40% になりそうという中で、LCC を使う人たちはどういう人たちになりますか。仮に観光客が多くなった場合、従来の飛行機を利用する方の観光客と LCC を利用されて観光する人は変わっ

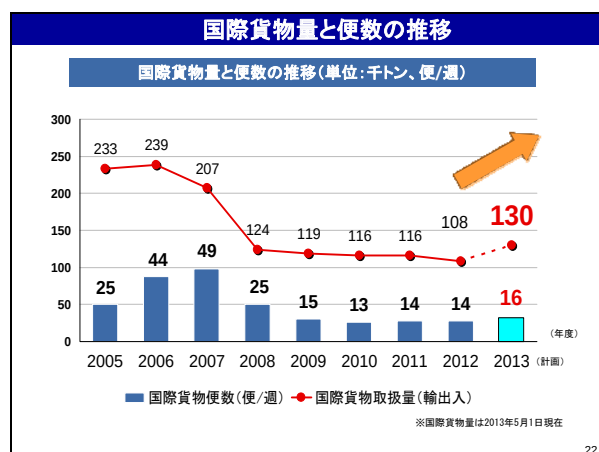
てきますか。LCCは安い料金なので滞在時間が非常に厳しいことを考えると、あらかじめどこに行くかを決めないといけないのではと思います。そうすると情報提供のあり方も、LCCは発地での情報提供が重要になってくるのではないかと思います。

回答⑥ あまり適切な答えを持っていませんが、LCCの運航状況を見ると、運航を始めた当初は時間どおりに飛ばないのはありました。しかし最近は運航にも慣れてきて、普通の航空会社と遜色ないような定時出航になりつつあります。したがって、飛行機の運航として、LCCだから違いがあるということはありませんと思います。

また、利用されるお客様も、あまり違いはないと思います。全日空、日本航空を使う人と、ジェットスター・ジャパン、エアアジア・ジャパンを使う人は、時間帯と値段を見て選択をし、たまたまLCCを使うということだと思います。また、マイレージはLCCにはありませんので、マイレージをためて頻繁に行かれる方は従来のエアラインを使う方が多いと思います。そのため、LCCを利用するお客様の特徴は、実績が少ないので分からないところがありますが、あまり差はないと思っています。

質問⑦ 航空貨物について伺いたいと思います。東海地域は、貨物の動きというのは結構あると思いますが、LCCを利用して貨物を安く移動する等の話がありますか。

回答⑦ それはありません。飛行機が小さいので、貨物を積むスペースがありません。なお、LCCは手荷物の重量制限を厳格にやるので利用する際は注意されたい。



公益社団法人東三河地域研究センター 東三河地域問題セミナー第2回視察会

視察：「浜岡原子力発電所見学会」

平成 25 年 5 月 24 日（金）9 時～18 時静岡県浜岡原子力防災センター、中部電力㈱浜岡原子力発電所にて視察会を行った。

1. 視察スケジュール

平成 25 年 5 月 24 日（金）に、静岡県浜岡原子力防災センター、中部電力㈱浜岡原子力発電所（浜岡原子力館、5 号機ギャラリー、津波対策工事現場）の視察会を 51 名の参加者によって実施した。

2. 静岡県浜岡原子力防災センター

静岡県浜岡原子力防災センターは、通称「オフサイトセンター」と呼ばれ、浜岡原子力発電所から約 2.3km の場所にあり、平成 14 年度から共用を開始している。施設内には映像表示システム、TV 会議システム、緊急時対策支援システム（ERSS）、緊急時迅速放射能影響予測ネットワークシステム（SPEEDI）などが設置されている。そして発電所の緊急事態発生時には、国、自治体および事業者による事故拡大防止等応急対策の拠点となることの説明を受け、実際に TV 会議室の座席に座り対応する様子などを確認した。現在、国においても防災体制の更新を模索中であり、このオフサイトセンターにも新たな役割が期待されるなど、更なる安全なエネルギー供給体制が望まれている。



静岡県浜岡原子力防災センター（TV 会議システム）

3. 浜岡原子力館

浜岡原子力館は、浜岡原子力発電所に隣接し 7 階からは御前崎市、遠州灘が一望でき、発電所内の施設では原子炉建屋のほか、沖合 600m に設置された冷却に使用する海水を取り込むための取水塔を確認した。また、原子炉圧力容器の模型が設置されており、原子炉内の構造が分かりやすくなっていた。

4. 浜岡原子力発電所（5号機ギャラリー）

浜岡原子力発電所は、昭和 51 年に 1 号機が運転営業を開始して以降、現在 5 号機までである。ただし

1、2 号機はすでに寿命を経過し、廃炉措置中となっている。3～5 号機の総電気出力は 361 万 kW に及ぶが、東日本大震災が発生したことを受け、平成 23 年 5 月に菅直人元総理からの要請により、現在 3 基すべてが停止中となっている。また平成 13 年 9 月のアメリカでの同時多発テロ以降、原子力発電所内は警備が強化され、事前の予約に加え現地で本人確認をするなど、厳重な管理の中、5 号機内のギャラリーから原子炉格納容器、使用済み燃料プールを見学することができた。格納容器は IAEA（国際原子力機関）による封印がされ、24 時間監視されていた。



視察会メンバー（浜岡原子力館にて）

5. 津波対策

福島原発事故を受け、浜岡原発では非常用の電源を T.P(東京湾平均海面)20m 以上に設置している。敷地内への津波浸水を防ぐため、防波壁は基礎部を地下の 30m の岩盤に固定し、そこから海拔 18m の高さまで整備している。設置された防波壁を間近にすると大変迫力ある光景であった。さらに、津波が防波壁を超え、敷地に侵入した場合の対策として、海水冷却機能維持や建屋内侵入防止の説明を受けた。また、敷地内には活断層がないこと、地震対策として発電所が揺れに強いピラミッドのような安定した構造であること、5,000 箇所にも及ぶ配管サポート工事や排気筒改造工事などの説明を受けた。



発電所敷地海側の防波壁（中部電力ホームページより）