

新関空国際空港株式会社 小関航空営業部長 プレゼンテーション要旨

ただいま御紹介いただきました新関西国際空港株式会社小関でございます。よろしく願いいたします。先ほどの中部国際空港株式会社様からは、主に観光の面、ヒトの流れの面に着目した地域連携について話がありました。私からは、主に物流面、モノの流れの面、とりわけ、最近注目を浴びております「食の輸出」の点を重点的にお話させていただきたいと思っております。

(1 ページ)

まず、私どもの紹介でございます。

もともと関西国際空港は会社管理空港として設立され、伊丹空港は国管理空港として設立されておりました。それを、関空のさらなる発展、さらには運営権売却ということも含めまして、純然たる民営化を進めるということから、昨年7月に、経営統合したところでございます。その中で、私ども関西国際空港は、来年度が開港20周年、伊丹空港もオープンして75周年という記念すべき年を迎えるということで、この記念すべき年に運営権をうまく譲渡できるような形になればと思っております。

こちらはデータでございますので、後ほどご覧いただければと思いますが、関空の現状でございます。発着回数でだいたい13万回、旅客数でも1600万人に年間利用いただいている空港でございます。

(2 ページ)

こちらは伊丹の状況でございます。伊丹につきましては、都心部に近いということもありまして、発着回数の制限がございます。またジェット機の総枠・発着回数枠の制約もございますけれども、こちら発着回数13万回、航空旅客数についても1300万人程度の方に利用いただいている空港でございます。

(3 ページ)

関空の国際線のネットワークの概要でございます。私ども、幸いなことにLCCさんが頑張ってくださいしております。また、アジア地域からのお客様が増えておりまして、アジア各国の航空会社様にも新規就航への意欲をみせていただいた結果、この冬期のスケジュールでは過去最高となる週862便の便数を計画しているところであります。とりわけ、アジアからの伸びが充実してまいりまして、およそ総便数の8割がアジア便となっております。残念ながらヨーロッパ便及び北米便につきましては、まだまだ私どもとしてももう少し頑張っていかなければならないという状況にあります。そういった路線ネットワークの充実に向けて、引き続き取り組んでいるところです。

(4 ページ)

次の4ページでございますが、国内線のネットワークでございます。どちらかといえますと、これまで関空は関空、伊丹は伊丹という形の売り方をしてまいりましたが、経営統合により伊丹・関空を合わせて売っていかうということでございまして、国内線につきましてはトータルあわせて1日249便となっております。大阪と仙台の間は、伊丹便は毎日17便、関空便には毎日2便飛んでございます。また、伊丹と関空の間を結ぶリムジンバスにつきましては、伊丹発着の飛行機と関空発着の飛行機の両方をご利用になるお客様に対して、連絡バスを無料をご利用いただけるキャンペーンを行っております。

そういった空港間の両者が共存していくための仕組みを進めているところです。

(5ページ)

ここから本題の貨物に关しましての話でございます。こちらにグラフがございまして、上段が重量ベース、下段が金額ベースの関空における国際貨物取扱量の推移でございます。重量ベースでは2000年が過去最高で、金額ベースでは2007年が過去の最高でございました。関西といえますと、電器メーカーが非常に有名でございまして、ちょうど2005から2007年ごろは、液晶プラズマテレビ分野が、部品の出入り、あるいは製品の輸出も含めて活況でございましたが、2008年以降の世界経済減速、あるいは、その後の円高、それに伴う生産拠点の海外シフトもございまして、貨物の状況としましては、必ずしも喜ばしい状況とはなっておりません。そういった環境下で、貨物取扱量の増加や、付加価値の高い貨物を取り扱っていくべく、様々な取組をしてきたところを本日説明させていただきますと思います。

(6ページ)

関西国際空港には滑走路が2本ございまして、完全に24時間運営することが可能となっております。1本の滑走路をメンテしながらも、もう1本を常にあけておける、これは物流の世界ではリードタイム、あるいはロスタイムを短くすることができますので、非常に大きなメリットでございます。また、赤で示したエリアは、貨物関係の施設、あるいは貨物を取扱う航空会社の関係施設が集約してございます。また、後ほどご紹介いたしますが、医薬品倉庫、あるいは生鮮食品関係の冷蔵倉庫もこの地区にございますし、この「2期南側貨物地区」エリアには、来春に航空貨物輸送業のフェデックス様が施設展開を行う予定でございます。フェデックス様としましても、関西のマーケットだけでなく、アジアと北米の中継拠点としての役割を果たしていきたいということを伺っております。

(7ページ)

物流を増やしていくために、私ども空港自身としては、きちりとしたハード整備を行いつつ、ソフト面で地元と連携する、ハード・ソフト両面で取り組んでいく必要があると認識し、いろいろな活動に取り組んでおります。

特に、私どもの運営は、中部国際空港様と同様に、関西の利用促進協議会がありまして、経済界、自治体の皆様と連携して、貨物についても需要を創出していこうとする動きをしております。この中で、まだまだ量は少ないのですが、医薬品、生鮮食品といった今後、付加価値がさらに高まっていく可能性があるものについて、輸出ビジネスモデルを模索しているところでございます。

特に、地元自治体や国の出先機関と協力して達成したものといたしまして、医薬品の輸出入手続の電子化実証実験がございまして、これは、未承認医薬品の輸入に際して、書面手続の比重が重い状況にあります。関西エリアにおきましては、特区申請が認められまして、デジタル処理で官公庁との手続が可能となる仕組みができあがっております。これは日本で唯一認められているところのものであり、医薬品業界からも非常に高く評価をいただいているところであります。

(8 ページ)

実は関西におきましては、金額ベースですと医薬品の取扱、輸入額はトップシェアでございまして、大阪は武田薬品様、塩野義製薬様など伝統的な医薬品会社の本社、あるいは医薬品関連の研究機関や大学関係も多くございまして、その観点で、医薬品輸送のニーズは非常に高いものがございました。

私どももそうした点に着目して、さらに医薬品の物流量を高めていく、あるいはさらなる高付加価値の医薬品を取扱っていくこととしておりまして、写真の右側でございまして、2010年には「KIX Medica (キックスメディカ)」という医薬品専用の共同利用定温倉庫を開設いたしました。

これは倉庫全体の中が20度と5度という環境で保温できる仕組みとなっております。

また、下の写真でございまして、2011年にこちらでも日本の空港で初となる「保冷ドリー」を、飛行機から取り降ろした荷物を倉庫まで運ぶ、またはその逆の行程について、保冷状態を保てるような仕組みの車両を導入いたしました。

(9 ページ)

そのような工夫によって、航空機内は当然電源等もあり、保冷のコンテナがございまして、けれども、それを取り卸して、電源から離れても保冷状態を保ち、また空港外倉庫におきましても保冷状態を保つ。そこから先は陸上輸送ルートでございまして、通常の輸送形態でも保冷が保たれているという状況になり、一貫してキープクール、クールチェーンを構築することができました。

(10 ページ)

続きまして、医薬品とともに、私ども力を入れているのが食の輸出の取組でございまして、関西圏、大阪、京都、神戸がございまして、非常に大きな消費地でございまして、そういった

た意味で、すでに食の輸出が大きくなる前から、一定量の物流のネットワークとしまして関西へ流れ込んでくるという仕組みができておりました。それをさらに足を関空まで伸ばしていただく仕組みを作りあげることによって、輸出にもつなげていくという動きを構築しつつある状態でございます。

グラフにもございますように、関空からは、実は成田を上回る輸出している産品がいくつかございます。例えば、ぶどうや桃は、関空からの輸出が日本一のシェアを誇っております。ぶどう・桃は大阪周辺あるいは和歌山県から産出しているほか、西は岡山、東は山梨からも流れております。

航空会社でも1社「桃(ピーチ)」と名の付く会社がございますが、中国系の方にとって、桃は縁起のいい果物ということで、5月、6月、7月の季節に、非常に大量の桃が関空から輸出されている状況でございます。

(1 1 ページ)

そういった荷物を取扱うにあたりまして、関空には大規模な生鮮専用の施設を設置しております。医薬品より古くから生鮮保冷倉庫は大規模に設けておりまして、この倉庫の中では、鮮魚エリア、青果・果物エリア、花類エリアを分けて管理しております。

鮮魚関係では臭いの問題、花卉類ですと害虫の問題等がございますので、エリアを区分して、それぞれの適切な温度で管理できる仕組みを作っております。

(1 2 ページ)

以上のように、私どもは倉庫をはじめとするハード整備に努めてまいりましたが、その一方で、ハードだけ作っても、ご利用いただくお客様や空港までの物流ネットワークができあがらないと、なかなかご利用いただけないということもございまして、オール関西の取組として、地元の産学官皆様の御協力をいただきまして、関西圏の物流に関するネットワークを研究する、物流戦略チームが2005年から発足しております。

これは空港だけでなく、港湾関係の事業者や陸送の事業者も含めた検討チームでございまして、その中の一つといたしまして、関空の物流を取り上げていることとしております。

その中で、途中の説明を省略いたしますが、1番下にご覧いただけます「関西・食・輸出推進事業協同組合」が今年10月に発足いたしまして、今後、正式な事業体という形で、こちらの組合を窓口として、比較的小規模な事業者様、あるいは生産者様に直接輸出の機会を提供できるのではないかと考えております。そういった協同組合を通じまして、荷物のとりまとめ、あるいは海外販路の拡張をねらっていきたいと考えております。

(1 3 ページ)

オール関西で、食の輸出取組をするに当たり、次の3点をポイントと考えておりまして、この組み合わせによって、関空としての食輸出のプラットフォームができあがったと思っ

ております。

1つは、国内のサプライヤー、事業者又は生産者のインフラ充実、整備です。

輸出に取り組もうとされる生産者、事業者の皆様からすれば、まずどこに訴えかければいいのか、またどこを取っ掛かりとして一緒に開拓したらよいか分からない状態でしたが、その出口が組合に一元化されましたので、まず、ここに相談してみようという窓口ができることとなりました。

次に海外販路の拡大です。

中小の事業者様にとって、海外販路の構築は、非常に困難を伴いますので、そのサポートという形で組合やこういった物流事業の勉強会、そうした場を利用いただくことが不可欠であります。

最後に、ロジスティクスの融合です。

生産者あるいは海外拠点、それを結ぶのは物流ネットワークですが、なかなか生産者とロジスティクス事業者様とのコネクションがない。そういった場合の接点を作り出すということに取り組んでまいりました。

(14 ページ)

その中で、私どもでどういった取組をしてきたかということでございますが、食の輸出推進事業ということで、関空を活用して、食の輸出を目的とした新たなビジネスモデル、そういった民間の取組に、地元自治体、経済界が行う認定事業制度を通じまして、金銭的なサポートやPRの機会提供ということを進めております。

今年度につきましては、5事業を認定しております。こういう仕組みの中で認定を受けることによって、事業者様にとってもPR機会も増えますし、また取引先との信用力も高まっていくとの効果につながっていると思います。

(15 ページ)

また、協同組合の設立自体もインフラ整備の一環と考えております。

中小企業様の事業者様の貨物をまとめて一括して発送する仕組み、コスト削減、共同でのカタログ作成、WEBベースで受注する仕組みの構築は、1社2社ではなかなか困難でありましたが、それを協同組合化することで、効率的な運営が可能となりました。

また、海外向け通販事業等につきましては、エアライン様との接点ができることにより、エアライン様の機内販売に取り扱っていただけないかというB to Bベースの商談なども行われているとも伺っております。また、組合のサポートがあるため、海外の物産展やレストランフェアなどを実施する際も、海外の専門家の協力を得やすくなりました。

(16 ページ)

こちらは昨年度の海外販路拡大に向けた取組例でございます。

日本国内において、サプライヤー様に対し、こういった輸出の仕組みを構築している旨の説明会を実施しております。また、海外でB to Bの形で現地の食の輸入業者様との商談会、あるいは物産展といった形で、直接コンシューマー様に訴えかける機会設ける取組を実施しております。

(17ページ)

17ページは今年度の取組計画でございます。

バンコクにつきましては、ALL関西としての食の物産展、観光案内、観光展示といった催事を開催しており、今年度で3回目となります。

また、今年度は初めてクワラルンプールで、バンコクと同様の催事に着手しようという計画がございます。ちょうどタイ及びマレーシアにつきましては、ビザ緩和という機会もございまして、日本及び関西の食というものにも非常に興味を持っておられる地域でございますので、非常にいいタイミングであると思っております。

(18ページ)

先ほど、食輸出に関する「ニュービジネス認定事業」をご紹介いたしましたけれども、同じような仕組みをもう少し幅を広げて、物流全体のニュービジネスに対しても、支援しております。その中でも重複するようでございますが、和牛の輸出事業ですとか、関西のうまいもの、あるいは医薬品の物流など、私どもが力を入れている領域につきましても、いろいろ認定をいただいているという状況でございます。

(19ページ)

こういった中で、私どもとして、物流業者側、生産者側とのつながり、あるいは地元の経済界や自治体との継続的なつながり、それに加えて、物流業者側のニーズをしっかりと汲み取っていかねばならないと考えております。

食の輸出にとって、鮮度を保つということは高付加価値につながりますので、そういった点で非常に重要であると考えております。生鮮食品ですので、できるだけ、輸送時間を短くするというのが求められてまいります。その中で、私ども空港だけでなく、航空会社様のハンドリング、その他にも、空港までの陸路の物流事業者様、あるいは通関の関係者、そういったすべての方の協力を得られる環境を作っていく、どうしても時間がかかってしまいますけれども、2005年から始めて一步一步進んできて、今の形になってきたと思っております。

例えば、大阪の市場に食材が早朝に入り、さらに市場から関空に早朝の時間帯に持ち込みますと、朝の9時、10時台のアジア向け便がございます。

すでに現在実施中ですが、朝9時台の香港便に載せますと、その日とれた食材がその日のレストランの夕食のメニューになるぐらいのスピード感をもった物流が可能となつてご

ざいます。

このように、物流面や通関を含めた国の出先機関などとも連携して食輸出の優位性を発揮していきたいと考えております。

(20 ページ)

最後でございますけれども、関西空港と仙台空港の連携という観点で考えてまいりました。現在、宮城県地域からの食輸出を考えた場合、まず頭に思い浮かべるのは、成田まで陸送して、成田から空輸という形になるかと思っております。あるいは首都圏の市場を一度通して、そこから輸出という形態に持っていくのが一般的と思っております。

一方、仙台から成田の飛行機便は比較的小さい機材で飛んでおりまして、重さはないがかさばる生鮮品などを積むにはまだ適切ではないと思われま

す。ぜひとも将来的に関空を経由して海外輸出をしていただきたいのですけれども、そういう観点で私どもはピーチ様にも貨物の取扱、旅客便の床下ですけれども、そういったところをお貸しいただけないか、あるいは貨物の取扱をやってみないかという働きかけをしています。是非、宮城県側からもそういったのがございましたら、ピーチも発足して間もないところでもありますし、旅客をいかに確保していくかという成長段階にあるので、今すぐ貨物までという状況ではないと伺ってはいるのですけれども、将来的に、宮城県から海外、東南アジアへの農産物、生鮮食品の輸出の最短ルートを構築できればうれしいと思っております。本日はお時間いただきありがとうございました。

< ファシリテーターとの質疑応答 >

(福田エグゼクティブディレクター)

ありがとうございました。非常に有意義なお話を聞かせていただきました。

私なりに今のお話を理解する中で、これはおそらく、セントレアさんとまったく共通するところだと思いますが、関西というエリアの中で、この空港をどう使われていくべきかということ非常に意識しておられる。その中で、大手の製菓会社が多く立地されておられるとか、フルーツ、花といった生産地である、そういうような関西エリアの特性というもの把握しておられます。

また一方で、これは今回のテーマと密接に関わる場所ですが、関西国際空港は会社管理空港ですから、ターミナルだけでなく滑走路まで含めて管理しており、さらに24時間空港である、滑走路が2本ある、大規模な土地をお持ちであり、物流を展開していく上でのエリアの余裕も持っておられる。さらに滑走路を管理しているので、ネットワーク、物流便も含めた航空会社とのネゴシエーションであるとか、料金政策、こういったところまで自分でやれるという基本施設側を運用している強みがございます。

ここにエリアの強みである製菓や花、フルーツといったものをつなぐものとして、保冷倉庫や生鮮用倉庫といった、貨物ターミナルに投資をして基本施設と地域の強みをつないでいくようなビジネスモデルを作っておられる。まさに空港の経営・機能を一体化していくことで実現できるということ、強みを活かしてやっておられるなというふうに非常に感じた次第でありますし、仙台においても、空港機能、空港施設の連携をどのように実現していくのかを考えていかなければならないとのご示唆をいただいたと思った次第です。

その上で、最後、仙台との連携まで含めて非常に踏み込んだお話をいただきました。

前回のサポーター会議ではピーチの井上社長に来ていただきましたが、ピーチさんは仙台にこれから飛ばして動いていく、この動きというのは、旅客に留まらずに、実は貨物というものも、LCC が新しい需要を切り開いていくというお話を、前回の話に追加していただき、非常に夢のあるお話で大変ありがたいです。

このほかにも、たくさんお聞きしたいことがありますが、時間の関係もありますので、先程のセントレア様へのご質問とかぶりますけれども、仙台空港側にパートナーとなる運営会社、民間企業が出てきて、そこと連携して新関空様がやっていきたいこと、又は関空に物流を集めていくという観点で、東北、仙台に対してアピールできそうなことが他にありましたら、もう少し補足的にお話を伺えないでしょうか。

(小関部長)

そうですね。やはり東北でいいますと、仙台空港は貨物の面でも、旅客の面でも、一大拠点でございます。関西の場合でもそうですが、それぞれの府県、非常に力が強いですし、どうしてもバラバラになりがちでございます。

仙台空港におきましても、東北各県の荷をひとまず仙台空港に集め、そこから外へ出していく、という流れができるようになれば、またそういった観点で、私どもも協力していくことができれば、両方の空港が発展できるのではないかと考えております。

(福田エグゼクティブディレクター)

ありがとうございます。

そういう意味で、仙台の本当の意味で東北の窓口になれる、そういう仕組み、機能が作れば、そこと関西の窓口である関空さんと連携してやっていけることがいろいろあるのではないかとそういうお話かなと理解いたしました。今日はお時間をいただいてプレゼンしていただきありがとうございました。