

民営化による地域活性化への提言

協働アイデアで 一体的にセールス

花岡伸也 (東京工業大学大学院理工学研究科准教授)

航空会社間の自由な競争を促進するオープンスカイ政策が世界各地で進められている。LCC(格安航空会社)も世界中で運航されており、航空会社は一足先にグローバルな競争にさらされている。空港もその流れと無縁ではない。航空会社は、より収益性が高く、自社の競争力が高まる路線に就航する。路線就航地の決定、つまり空港の選択は、航空会社にとって、競争力維持・強化の根源である。航空会社間の競争がグローバルに展開されるなか、空港間の競争は多かれ少なかれ航空会社の空港選択という文脈において起きている。

人々の移動の目的は、業務、観光、帰省、友人・親戚への訪問など多岐にわたる。これらの移動目的を、交通経済学では「本源需要」と呼んでいる。移動する目的があるからこそ、航空や鉄道などの交通手段を利用する需要が生じる。これは、本源需要の存在によって派生的に生じる需要であることから、「派生需要」と呼ばれる。航空および空港の利用は、本源需要があってこそ成り立つ。つまり、空港の利用はその地域の有する本源需要と直結しているのである。

大都市圏を除いた地方において、本源需要としてまず考えられるのが観光資源である。もちろんそれだけではなく、企業の誘致等による業務移動の増加や定住人口増に伴う帰省や友人訪問の増加も重要であるものの、地域の持つ観光資源は航空需要を呼び起こす大きな力となる。近隣アジア諸国の家計所得が徐々に上昇するなか、日本へのインバウ

ンド観光需要が大きく期待されている。しかし、競争相手は国内の他地域だけでなく、アジア全域に広がる。日本人の観光行動も同様で、目的地の選択肢は国内とアジア全域が競争状態にある。LCCの登場により航空運賃がリーズナブルに提供されるなか、国内外のLCCネットワークが拡大すれば、競争相手はさらに拡張されていく。

空港間競争は地域間競争

このように、空港間競争とは地域間競争そのものである。したがって、民間運営の導入によりいくら空港が効率的に運営される体制ができて、本源需要がなければ空港の競争力は高まらない。本源需要となる魅力的な目的地が空港の背後圏に求められるのである。その地域の本源需要を高めるために、より一層、地域とのつながり・連携が空港に求められている。

こうした背景の下、民営空港運営法においては、「空港運営の民間委託は、地域の実情に応じ関係事業者、関係自治体と連携の上で、地域活力の向上を目的とすべきことを基本理念として明確化する」(国交省資料より)とされた。地域の活性化を主たる目的と位置づけているのである。また、国土交通省航空局では、7月末から「羽田発着枠政策コンテンツの評価等に関する懇談会」を開始した。筆者も委員を務めさせていただいている。12年11月にまとめられた羽田空港発着枠配分基準検討小委

員会の報告書では、「地域が航空会社とのパートナーシップにより実施する地方航空ネットワークの充実のための取組みの提案に関してコンテストを実施し、優れた提案を評価して発着枠を付与する手段の導入を検討するべき」と提案されており、そのコンテスト評価手法を考える懇談会である。

地方航空ネットワークが置かれている状況は厳しい。地域にかかわる関係者が、航空会社との連携を通じて、路線の維持・充実に向けて具体策を講じることが期待されている。羽田空港路線に限定されているものの、地域、空港、航空会社という3者の協働を求めるものであり、民活空港運営法と一貫した政策とも位置づけられる。冒頭で述べたように、航空会社の空港選択という形で空港間の競争が激しくなるなか、地域、空港、航空会社の“緩やかな一体化”が必要となってくる。官と民の連携という意味では、実態はPPP(Public Private Partnership)に近いかもしれない。

さて、それでは空港運営の民間委託によって何ができるのか。

鍵はアクセスと空港外経営

どこの空港でも取り組み可能、いや取り組むべき施策は、空港と地域間の「アクセス」の改善だ。前述のとおり、本源需要となる魅力的な目的地が空港の背後圏にあることが航空需要に不可欠である。ただし、空港の背後圏は常に不変なわけではなく、アクセス交通次第で広げることができる。空港は地域独占性の高い社会資本ではあるものの、アクセス整備次第でその状況は変わり、アクセス手段の利便性の強化が空港の背後圏を広げ競争力向上につながる。既存の観光地へのアクセス手段改善も空港の背後圏拡大になり、新しい路線の就航可能性も高まる。

アクセス手段の改善には、道路や鉄道などのインフラ整備とバス等のアクセス交通サービスの改善がある。インフラも交通サービスも、その管理や運営に多くの地域で県・市町村が関わっていることから、空港と地域が連携してアクセス改善策を進めること

ができる。空港運営会社がバス会社などを子会社化して自ら交通サービスを展開することや、業務提携も可能だろう。新幹線や高速道路など他の交通機関に対する航空の競争力強化においても、アクセスの改善は筆頭に挙げられる。

さらに、空港運営の民間委託で大きな可能性があるのは、他分野への事業展開である。民間委託の大きな利点は、経営の選択肢が増えることにある。地域の活性化が求められるなか、経営は何も空港の中に限る必要はない。

たとえば、空港郊外にアウトレットモールを自ら開発してもいいかもしれない。ただし、アウトレットモールを地域開発の核にできるのは、空港利用客以外の顧客も期待できるような、ある程度人口のある地域になるだろう。どこでもうまくいくとは限らない。「道の駅」にも成功例と失敗例があるように、航空旅客消費行動の一般性とローカルな特性とのバランスを踏まえたアイデアが必要となるだろう。また、短時間滞在型だけではなく、宿泊する価値も生み出す複合的な魅力作りも考えられる。何が空港と連動した地域の魅力となるのか、外からの視点を入れるために外国人スタッフを経営に含めることも有効かもしれない。いずれにしても、具体的なアイデアは地域と空港が一体になって考えなくてはならない。

空港運営を託された民間会社は、経営のことだけを考えていけばよいということはない。地域の魅力を高めるアイデアと実行力が問われる。グローバル競争化にある空港サバイバル時代においては、地域全体をセールスする視点が求められる。地域の生き残りが空港の生き残りにもつながるのである。空港運営の民間委託が進めば、良くも悪くも実力差がはっきりと出てくることになるだろう。大切なことは、「誰か」に頼らずに、官と民で壁を作らずに、アイデアをすぐに実行可能な意思決定体制を作っておくことである。



Profile

はなおか・しんや ●1970年生まれ。94年東北大学工学部卒業、99年同大学院情報科学研究科博士課程修了。運輸政策研究所研究員、タイのアジア工科大学院助教授を経て、2007年から現職。航空・物流・途上国交通について幅広く研究を行っている。