

D-1

わが国の国際拠点空港競合の実態分析

An analysis of situation in international hub airports competition in Japan

指導教授 轟 朝 幸 1007 荒 谷 太 郎

1. はじめに

近年、わが国では、1994 年 9 月に関西国際空港（以下、関空）の開港をはじめとして、2002 年 4 月には成田国際空港（以下、成田）の平行滑走路が完成、そして 2005 年 2 月には中部国際空港（以下、中部）が開港した。しかし、これらの空港は「同一国内における国際拠点空港として需要の奪い合いがあるのではない」と懸念されている。

そこで本研究では、これらのわが国の国際拠点空港の滑走路新設、新空港開港に伴う航空サービス及び利用者需要の変化の実態、航空会社及び空港会社の行動を分析することにより、各空港の競合関係がどのようなものなのかを明らかにする。

2. わが国の国際空港における利用実態

まず、わが国における国際旅客の出入国空港利用動向をみる。図-1 に出国者及び入国者が、どの空港を利用したのかを割合で示した。国際旅客は、1990 年代前半は全体の約 60% を成田が占めていたが、1994 年の関空開港により、関空の利用者の割合が増えている。それに伴い、1996 年頃から成田の利用者の割合が全体の約 55% に低下した。しかし、成田の平行滑走路が完成した 2002 年からは、再び成田が全体の約 60% を占めるに至っている。

次に居住地別出国空港構成割合の増減についてみる。成田平行滑走路完成の影響をみるため、2001 年度に対する 2003 年度の居住地別出国空港別旅客数の構成割合の変化について図-2、図-3 に示した。成田からの出国は平行滑走路完成前後を比較して、全国的に増加していることがわかる。特に北海道、東北、東海地区に関して大きな増加傾向がみられる。一方、関空においては全国的に減少している。これは成田の発着枠が増えたことにより就航都市が多くなったことと、成田への国内線の増加が影響したと考えられる。

同様に関空が開港（1994 年開港）した前後で比較した場合、関空の出国構成割合は関西より西の地域においての増加が著しかったが、関東、東北からの利用者の伸びはそれほどではなかった。これは関空が距離的

に近くなった地域で構成割合が増えたが、それ以外の地域では開港後も関空を利用せず、成田やその他の空港を利用していただけと考えられる。

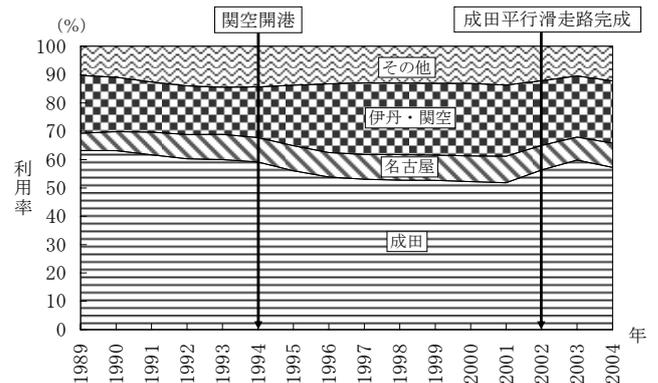


図-1 国際空港利用者の空港別利用率

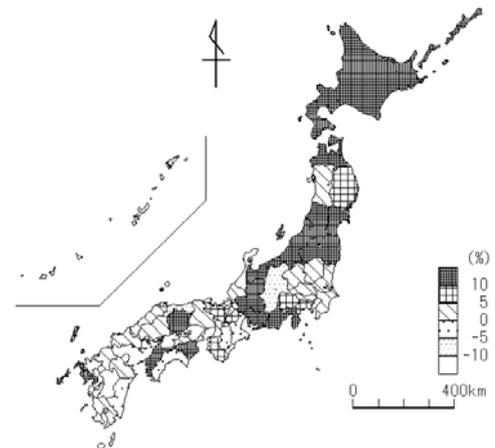


図-2 居住地別の成田空港出国構成割合の変化

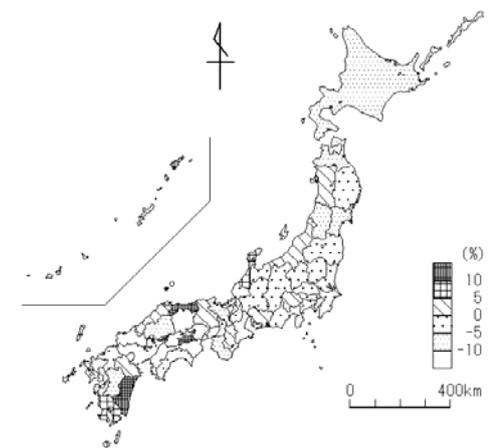


図-3 居住地別の関西空港出国構成割合の変化

3. 航空会社へのインタビュー調査

(1) インタビュー調査の概要

空港開港時に航空会社がどのような行動をとっているのかを把握するためインタビュー調査を行った。インタビュー調査の対象は以下の条件に当てはまる航空会社より選定して行った。

- ① 成田平行滑走路完成前後において関空を減便または撤退し成田へ増便または就航させた航空会社
- ② 中部開港前後において関空を減便または撤退し中部へ増便または就航させた航空会社
- ③ 関空のみに就航している航空会社

これらに当てはまる国内外の航空会社計 10 社にインタビュー調査を依頼し、主に新規就航空港を決めるときの要因、増減便の理由、各空港の位置付けについて質問をした。

(2) インタビュー調査結果

インタビュー調査に協力してくれたのは国内外の航空会社 5 社だった。表 1 に新規就航都市を決めるときの選択要因の順位を示した。インタビュー調査結果より以下のことが明らかとなった。

- ① ビジネス需要、観光需要を重要視している
- ② 費用削減より需要の有無を重要視している
- ③ 各社、自国の特徴を活かした戦略を持っている
- ④ 収益の得やすい順で、空港を順位付けしている

ビジネス需要が多い路線は、ビジネス客からの収益のみで空港使用料等の経費が賄えるため、空港使用料の優先順位は低くなる傾向があった。収益に一番直結しているのはビジネス客からの収入であるため、各空港の位置付けについては、ほとんどの航空会社が成田を 1 位に挙げた。これは東京にオフィスが集中しているためといえる。その結果、各空港の位置付けは収益の得やすい順番になったと考えられる。

表 1 新規就航都市を決めるときの選択要因

	A社	B社	C社	D社	E社
路線特性	観光	ビジネス	観光・ビジネス	観光	ビジネス
1位	空港使用料	ビジネス需要の有無	ビジネス需要の有無	ビジネス需要の有無	ビジネス需要の有無
2位	ビジネス需要の有無	観光需要の有無	観光需要の有無	観光需要の有無	競合キャリアの動向
3位	観光需要の有無	発着容量	アライアンスの動向	空港施設規模	アライアンスの動向
4位	空港施設規模	空港施設規模	競合キャリアの動向	空港使用料	観光需要の有無
5位	アライアンスの動向	競合キャリアの動向	発着容量	発着容量	発着容量
6位	競合キャリアの動向	アライアンスの動向	空港施設規模	競合キャリアの動向	空港施設規模
7位	発着容量	空港使用料	空港使用料	アライアンスの動向	空港使用料

4. 空港会社へのインタビュー調査

(1) インタビュー調査の概要

国際空港が他の新空港開港についてどのように考えているのかを把握するため、成田、中部、関空の各社を対象としてインタビュー調査を実施した。主に空港の現状や、路線誘致施策、他空港の開港、拡張に伴う影響についての調査を行った。

(2) インタビュー調査結果

インタビュー調査より以下のことが明らかになった。

成田は発着枠が一杯のため、新空港開港に伴う影響は少なく、路線誘致策は積極的に行っていなかったが、以前から指摘されているようなアクセスの問題や高額な着陸料の問題については積極的に取り組んでいた。

中部では、路線誘致策として着陸料を設定する際に成田、関空を意識してより安い価格にしていた。また地元の経済界と航空会社へのセールスを行っていた。旅客需要を取り込むためには、地元大手企業への需要喚起をはじめ、他県の空港と連携をはかり乗り継ぎ需要も開拓しようと努めていた。

関空では国際線から国内線への乗り継ぎが同一空港内で可能なため、地方からの利用客も取り込もうといった策が講じられていた。着陸料の割引に関しては仁川国際空港（ソウル）開港を睨んで期間限定で 2001 年から 1 トン当たり 2,300 円のところを 2,090 円に割引いている。

5. まとめ

中部、関空はビジネス客の奪い合いを意識しており、それぞれ、経済界と協力しての需要喚起を行っている。着陸料などの空港使用料の引き下げを行い、路線誘致を呼びかけ、利便性の向上に努めているが、ビジネス客の多い東京が背後圏にある成田には勝てないのが現状である。その成田は発着枠が一杯でありビジネス客も多いため、他の空港の動向を特に意識はしていない。航空会社は独自にマーケティングを行っており、着陸料などの経費より需要重視であり、ビジネス需要の確保できる空港であれば増便または就航する価値があると判断している。

これより、各空港の現在の競合関係はビジネス需要の動向に依存しているといえる。

今後、中部と関空は連携して需要喚起やポートセールスを行うことがひとつの策だといえる。