

第1回インフラ推進委員会 ～新潟空港の未来について～ 【報告書】

■日時：令和2年9月10日(木) 15:00～17:00

■会場：新潟グランドホテル

【発行】 令和2年12月

新潟経済同友会 事務局

〒950-0078 新潟市中央区万代島5番1号 万代島ビル 14階

TEL：025-241-1151 FAX：025-241-7100

<http://www.niigata-doyukai.jp>

E-mail：nace1@niigata-doyukai.jp

— 目 次 —

令和2年度 第1回インフラ推進委員会

令和2年9月10日(木) 15:00～17:00

新潟グランドホテル 3階 悠久の間

◇開会挨拶 1

新潟経済同友会 インフラ推進委員会 委員長 渡辺 敏彦

新潟経済同友会 代表幹事 山本 善政

◇基調講演 2

<演題> 『TOKI Air 設立による新潟空港活性化の可能性』

<講師> TOKI Aviation Capital(株) 代表取締役 長谷川 政樹 氏

◇パネルディスカッション 8

<テーマ> 『新潟空港の未来』

<パネリスト>

TOKI Aviation Capital(株) 代表取締役 長谷川 政樹 氏

新潟県交通政策局 副局長兼政策監 佐瀬 浩市 氏

<コーディネーター>

新潟経済同友会 インフラ推進委員会 副委員長 長谷川 克弥

開会挨拶



わたなべ としひこ
渡辺 敏彦

新潟経済同友会
インフラ推進委員会委員長

皆さん、こんにちは。多数の皆さんにお集まりをいただきまして、大変ありがとうございます。第1回のインフラ推進委員会を公開でさせていただきます。このところコロナの感染者のほうも日本全体で見ても、また東京で見ても、ピーク時を少し過ぎて、まだ収束の方向は未来が見えませんが、少し落ち着いてきたのと、新潟は相変わらず死者はゼロですし、感染者もポツポツというところで落ち着いております。ようやく少し物を考えられるようになった時期かなと思っています。

昨年は大阪便とか、それから台湾への便とか、かなり実績が出て新潟空港の交流人口といいますか、利用者の方々も大変増えてこれはいいかと、今年こそ135万人を突破するという思いでいたわけですが、今年の3月からこのような状況でございまして、パタッと止まってしまったということです。ようやく考えられるようになりましたので、少し余裕ができてきたかなと思われま

す。ということで今回設営をいたしました。『新潟空港の未来を考える』ということで、まずは基調講演として、TOKI Aviation Capital(株)の長谷川社長にお話をさせていただきます。トキエア(株)の設立そのものもそうですが、新潟空港をいかにいろいろな形で活性化していくかという方法論みたいなものもあれば、ぜひお話しいただきたいと思います。その後は新潟県から交通政策局副局長の佐瀬さんに来ていただいております。私どもの委員会の大ベテラン、副委員長の長谷川克弥さんがコーディネーターということで、お話を深めさせていただきますので、1時間ほどじっくりとお話をお聞きしたいと思いますし、また質問の時間も若干ありますので、皆様方から積極的に質問をよろしくお願ひしたいと思ひます。それではどうぞよろしくお願ひいたします。



やまもと よしまさ
山本 善政

新潟経済同友会
代表幹事

皆さん、こんにちは。第1回のインフラ推進委員会を開催することが、コロナでなかなかできなかったわけでありまひすけれども、ようやく開催の運びになって、大変嬉しく思ひます。本日は今ご紹介のとおり、新潟に航空会社をつくらうという長谷川さんの熱い思ひを皆さんにぜひ聞ひていただきたいなと。そしてできれば、なかなかいいなということで、応援しようという方が続々出ていただければと思ひます。

同友会は皆さんご存知のとおり政策提言集団でありまして、政治的には中立、そして同友会そのものが直接お金を出して応援推進するということは一切ありません。あくまでも同友会のメンバーの個人の会社さんなり、個人が、じゃあ大いに背中を押してやろうかということであれば、ぜひ大いに参加してほしいなと、このような思ひであります。

同友会とはもかく新潟県を元気に、特にインフラをしっかりして、そして日本が元気になればいいなと、そのための政策提言集団であります。長谷川さんは新潟県加茂生まれの三条高校ですね。本当に生まれも育ちも新潟で、そして日本航空にお勤めになったり、三菱の飛行機会社にもお勤めだったり、ともかくハードとソフトのどっちも承知して、この人抜きにではあり得ないという話になっているのだらうと思ひますので、どうぞ皆さん、大いに応援していただきたいし、ゆっくり話を聞ひて、遠慮なく、応援する以上、お金を出すという形になりますので、もうお金というのは大変なので、根掘り葉掘り何でもガンガン質問してください。そうでないと、やっぱりなかなか応援できないと思ひますので、遠慮なくお願ひします。

また、今日は県交通政策局の佐瀬さん、ありがとうございます。そしてインフラ推進委員会の副委員長の長谷川さん、たぶんいい進行をしてくれるのではないかとと思ひますので、どうぞよろしくお願ひします。それでは皆様、本日はありがとうございます。

演題：『TOKI Air 設立による新潟空港活性化の可能性』



は せ が わ ま さ き
長谷川 政樹

TOKI Aviation Capital(株)
代表取締役

出身地：新潟県加茂市

主な経歴：

- 平成 4年 同志社大学 文学部卒業
日本航空(株)入社（成田空港支店）
- 平成11年 日本航空 ナバ運航乗員訓練所
（アメリカ/9.11）
- 平成15年 日本航空 関西空港支店（24hr空港）
- 平成20年 日本航空 運航企画室
（B747-400、B787担当、破綻及び更生計画）
- 平成23年 新潟県庁入庁 交通政策局港湾振興課
ジェットスター・ジャパン(株)入社
（外資LCC設立日本人6名）
事業戦略本部 空港企画部 部長兼
（空港設計/成田3タミ）
オペレーション本部 運航企画部 部長
（規制緩和等）
- 平成28年 三菱重工(株)入社
三菱航空機 オペレーション室 室長
（SJ/旧MRJ：航空機メーカー）
- 平成31年 新潟県新潟空港活性化アドバイザー就任
- 令和 2年 トキエア(株) 設立

長谷川です。どうぞよろしくお願いいたします。今日は非常に貴重な時間と機会をいただきまして、本当にありがとうございます。今ご紹介に預かりましたとおり、加茂市出身で、久しぶりに3月から新潟に戻ってきて、今こういった活動をしておりますが、前回2月4日に説明をさせていただきまして、それからの進捗ですね。こちらの内容を中心にご説明させていただきたいと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

最初に航空業界の状況から。皆様いろいろコロナの状況の中で、本当にこの会社は大丈夫なのかというご心配もあるかと思います。十分安心感を与えられるかどうかは分かりませんが、今の状況だけご説明をさせていただきながら、進捗の内容と移っていききたいと思います。

まずは、日本にも近い大韓航空さんの状況になります。8月初旬のニュースで旅客の売り上げは低いのですが、貨物が好調ということで、実は黒字を維持している状況であります。この会社は旅客機の飛行機が143機、貨物機が23機。実際に新潟の上空、北米にかなりの飛行機が飛んでいます。アンカレッジとかが10分から20分おきに、実は貨物機が新潟の上空を飛んでいるという状況です。航空業界全体で言うと、いろいろな評価がありますが、貨物に関しては非常に好調というような状況があります。

一方で日本の国内です。これが8月20日のニュースになります。表題は「成田・小松撤退6路線運休、鹿児島路線……」等々あります。実際はこの飛行機はアイベックスさんという飛行機です。仙台空港拠点の飛行機ですが、飛行機の大きさは50人から90人、リージョナルといわれている小型機よりも小さい、まさにトキエアで飛ばす想定 of 飛行機と同じサイズになります。成田・小松から撤退というところは、非常にマイナスなイメージですが、実は減った分増便しています。それが今、幹線に投入されています。今、何が起きているかというと、旅客需要が非常に小さくなって、いわゆる航空機で言うと小型機の150人から180人乗り、こちらはなかなかお客様が集ま

らない状況です。50人から90人乗りについては、搭乗率で見ますと35人、49人、これぐらいの数のお客様が集まるような状況の中で運航されています。全体的な流れとしては貨物、小型機、こちらがキーワードとして、航空業界を支えているという状況になっています。

こういう状況がある中で、話はトキエアに移ります。『トキエア(株)』。今、私はTOKI Aviation Capital(株)という所にいますが、7月にトキエア(株)を設立しております。住所が東京都で、これからの作業、国土交通省に航空会社としての許認可を取得する必要がありますので、霞が関の近くに事務所を置いて、会社を設立しております。今後は、当然新潟が拠点ですので、本社機能を新潟に開設する計画で今、動いております。

(2) トキエア設立

トキエア株式会社

設立：2020年7月22日
資本金：1,000万円
代表取締役：長谷川政樹
所在地：東京都千代田区霞が関3-2-6
東京倶楽部ビルディング

主な事業内容：
● 定期航空運送事業
● 不定期航空運送事業及び航空機使用事業

今後、新潟本社開設予定

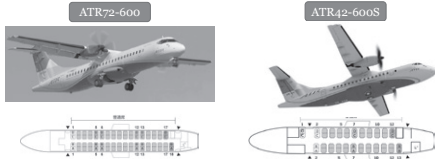


路線についてですが、こちらはまだ計画ベースではありますが、新潟を拠点として、北が北海道、北海道は丘珠空港という空港。それと仙台、佐渡。こちらが新規路線になります。その他、東京地区、愛知地区、関西地区とあります。ご存知のとおり、東京、関西、愛知にはいくつか空港がありますので、今、空港会社や国も含めて話を始めているという状況です。

それから、使用します機材。これも2月に一度ご説明させていただいておりますが、“ATR社”。こちらは、フランスの会社になります。ATR72-600シリーズで70人乗りの飛行機。それとATR42-600Sというタイプです。このSというタイプは48人乗りになります。これは座席のレイアウトが、左のほうは70人乗り、右のほうは48人乗りになります。48人といえますと、いわゆる観光バスのサイズになります。こちらがまた新しい航空機の使い方といったところで、新潟を拠点に飛ばしていきたいと考えています。

(4) 使用機材

使用機材 ATR72-600 (70人)
ATR42-600S (48人)



現在開発中のATR 42-600 型機は、800mの滑走路で着陸できる。佐渡空港 890mにも着陸可能。2023年に完成予定。
(参考：現在就航中のATR 42-600型機は離着陸に1050mの滑走路が必要)

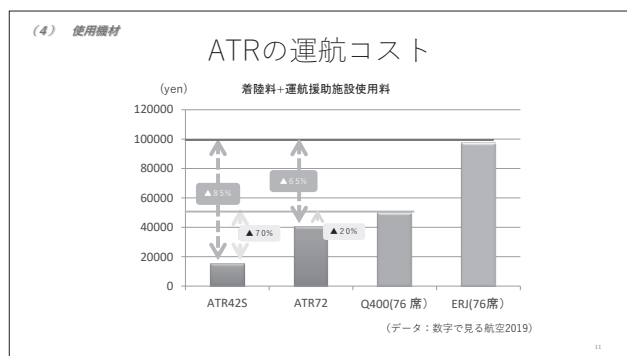
特にATR42-600Sのタイプは、800メートルでも着陸ができるという飛行機になります。それで何が起こるかということ、佐渡ヶ島の佐渡空港の滑走路は890メートルであるため、こちらにも着陸できるという飛行機になります。

実際、この飛行機がどこまで飛べるかといえますと、大きいタイプの70人乗りは、大体半径2,500キロと、大陸のほうまで十分に飛べます。さらには48人乗りのタイプは、半径が1,685キロと、かなりの範囲を飛ぶことができます。

このATRという飛行機はなかなか日本では聞き慣れない飛行機ですが、少しずつ日本の国内に入ってきています。実際にマーケットで言いますと、50人から90人、リージョナルという言い方をしていますが、ジェットのリージョナルで小さいタイプを含めると、大体世界の36パーセント、この飛行機はプロペラですが、プロペラで言いますと、もう世界の75パーセント、これぐらいのシェアを持っている飛行機です。

日本の近郊ですと台湾で今26機就航している状況です。北アジアで言いますと、韓国、日本、ここが空白地帯で、これから増えると言われていた航空機になります。

それともう一つ、弊社のトキエアですが、LCCという言い方で、いわゆる運航コストが非常に安い傾向があります。今の新潟にも飛んでいますが、ERJはフジドリームさんとか日本航空さんから飛んでいますが、こちらと比べると、大体70人乗りタイプは、運航コストのうち、特に着陸料、運航援助施設使用料というところが、65パーセントぐらい低い。運航全体で言いますと、約30パーセント運航コストが下がります。そういう意味で、ジェットではなくプロペラが日本の国内で非常に安く運航できる形態の飛行機と言えます。



こちらではいわゆるトキエアの新たな役割と題しています。通常のお客様を運ぶだけの航空会社ではなくて、3つの大きな特徴を掲げています。小さい飛行機は、離島をかなり飛んでおりますので、貨物輸送、いわゆる貨物スペースが非常に大きい飛行機になります。そういう意味ではまず一つとして貨物輸送。それから防災、離島医療。いわゆるストレッチャーをそのまま積んだまま、横になったまま搭載できる飛行機です。それとあともう一つが貸し切りチャーター。バスの絵がありますが、今まで1泊2日の社内旅行、社員旅行というバスを使うというのが一般的だと思うのですが、今後コストの安いこうした航空機で、チャーターで旅行ができる。そうしたところを目指しております。

(5) トキエアの役割

「空をもっと自由に飛ばう」

トキエアの新たな役割

- お客様を運ぶだけではない

貨物輸送

防災/離島医療

貸切(チャーター)

それともう一つ、この飛行機の面白い所が、貨物輸送であります。メーカーの言い方でカーゴフレックスという言い方をしており、例えば70人乗りのお客様の座席がずっと並んでいますが、これを44人乗りにして、貨物スペースを大きくして、貨物を多く積むことができる特徴があります。この42のタイプも同様に貨物スペースを大きくすることができます。これが一番大きいのですが、一晩で変更が可能です。そうした特徴がありますので、防災時とかあとは新潟で、やはり1月、2

月のお客様の需要が低いときにこうした使い方をして、逆に貨物の需要を捉えていく。そうしてコンバーチブルで対応できる、そうした特徴の飛行機になります。

(5) トキエアの役割 (貨物輸送)

追加貨物搭載機能(定期貨物+防災)

通常旅客便→Cargo Flex貨物スペース拡大

機材	通常旅客便	Cargo Flex
ATR72-600	通常旅客便 70名 旅客 1700kg (10.6m) 貨物 1700kg (10.6m)	Cargo Flex 旅客 44名 (△26名) 3100kg 貨物 (+1400kg)
ATR42-600	通常旅客便 48名 旅客 1540kg (9.6m) 貨物 1540kg (9.6m)	Cargo Flex 旅客 30名 (△18名) 2240kg 貨物 (+700kg)

*尚、機体の運用方法はATR社に確認中

一晩で変更可能

①防災時対応 (急な災害時にも対応)

②オフシーズンなど需給調整 (例えば、新潟の場合は1月、2月)

それとこちらがチャーターです。私は3月から企業様を回り、様々なご意見をいただきました。例えば、出雲大社。こちらは、なかなか1泊2日では行けません。どうしても2泊かかります。もしこの飛行機でチャーターが行ければ、こうした所も1泊2日で十分に行ける距離になります。

(5) トキエアの役割 (貸切チャーター)

貸切(チャーター)

ATR42-600 (48人)

貸切旅行

- ・社員旅行 (1泊2日) にちょうどいいサイズ。
- ・バスでは行けない、遠出が可能。
- ・航空機の貸切料金も安く。
- 新潟・出雲など

貸切(チャーター)

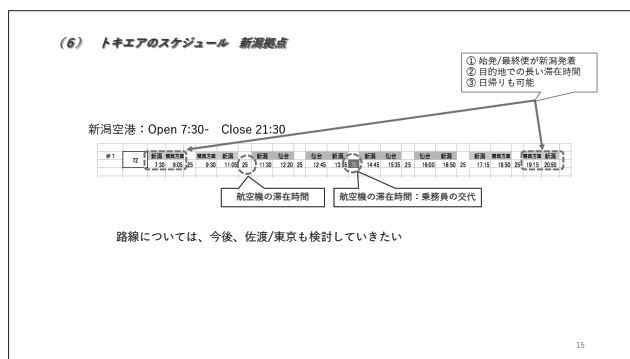
チャーター旅行

- ・行ってみたいところをアンケート。
- ・皆さんが行ってみたいところに飛ばします。
- ・新潟から行きたいところへ。

さらに、この新潟拠点であります、このメリットを最大限に生かしたスケジュールを検討しております。例えば、新潟が始発で、最終便は新潟に帰ってきます。そうすると、朝、新潟から関西のほうに行って、最終便で新潟に帰って来ることができる。こうした利用ができますので、目的地に長い時間滞在ができるという特徴が、日帰り移動ができるという、そういう新潟拠点の最大のメリットを生かしていきたいと思っています。

ちなみにですが、飛行機の滞在時間は25分で設定しています。スケジュールもきめ細かく作っているところです。それと、3月以来、いろいろとまわって、ご意見を伺っているところですが、佐渡と東京を飛ばしてほしいというご要望がかなり強く、こうした路線もちょっと考えてみたい

と思っています。すると何が起こるかという、飛行機がいつも新潟にいますので、新潟発佐渡経由の東京行きとか、通常あまり考えにくいルートではあるのですが、こうした考え方ができます。佐渡空港では給油をせずに、バス停のような感覚で立ち寄って、それでまた東京まで飛ばすとか、そうしたところも今後検討したいと考えています。



次に、非常に大切な進捗の報告になります。今までのところは概要を2月4日にもお伝えして、こうしたプランがありますという内容だったのですが、今、実際にトキエアを7月に立ち上げています。当然、立ち上げた理由はこれから事業を進めていくという考えからです。弊社の増資計画というのが1回目、2回目、3回目と一応あるのですが、今月、1度目の増資の対応をします。この1回目で、フェーズ1としています。航空事業の免許の取得、これをスタートさせたいというふうに考えています。

2月の説明のときも、お話ししていたのが35億を目標にして進めていくということでしたが、一気に35億というのではなくて、フェーズ分けをして、進められるところは進めていくという、考え方でいます。そういう意味で、事業免許を取得することや国土交通省との調整は非常に重要なポイントになります。実質、10月からスタートしますが、ちょうど1年後に事業認可を取るという想定で進めていきたいと考えています。

その次のフェーズは、実際に航空機をリースするというフェーズに移っていきます。これもまた今回の増資の計画がありますので、それに従って航空機リースの契約をステップを踏んで進めていきたいと考えています。

前回の説明のときは、いつからというものを入

れずに、2年後、3年後、4年後、5年後という表現をしておりましたが、具体的にスタートさせるという、フェーズに移ってきております。

これは少し細かい話になりますが、今後の事業免許もそれなりにハードルのある作業になります。それではこれを一体どのようなメンバーでこなしていくのか。このトキエアは170名で運用していくという予定です。最初のフェーズは事業免許を取るのに、約10名を採用する予定で、航空会社設立経験者、今回2回目以上の設立の経験者を集めて事業の作業にとりかかっています。それと国内航空機メーカー、海外航空機メーカーなどの人間も一緒に参加してもらう予定です。

ここは非常に重要で、私も航空機メーカーにいたのですが、日本の航空会社さんはあまり航空機の交渉をしないというか、当然英語でメーカーとの交渉になりますので、なかなか交渉下手なところがあるのですが、こうしたところを外国人のいわゆるノウハウを活用しながら、強いトキエアをつくっていくという計画になります。

そして、防衛省パイロット。これも2月に少し触れたのですが、当時は、パイロット不足という状況の中で、パイロットの確保として、防衛省のパイロットを採用しますという話をさせていただきました。具体的に2名採用する予定で実は内定まで終わっております。そういう意味で今までプランしておりましたが、防衛省のパイロット、具体的に個々の採用を進めていくという状況です。非常に日本の国内でも強いメンバーだと、私自身は思っております。このメンバーでトキエア設立のために進めていきたいと考えています。

それと事業免許と並行して、航空会社はどこでもそうですが、システムの部分ですね。システムもそろそろ準備をしないといけないことから、新潟空港の設備や施設と、トキエアのチェックインシステムを融合させながら対応したいと考えています。このシステムに関しては、いわゆる非接触型です。今回のコロナの影響もありますが、できることなら顔認証したまま、最後チェックインまで搭乗して荷物を受け取るとか、そうした対応ができるようなシステムを考えていきたいと議論を始めているところです。

空港というのは分りにくい施設だと思ってお

りまして、大きい空港なんてなおさらですが、例えば自分自身がトイレに行って、搭乗ゲートまでここから何分ぐらいあるのかというのが分かりやすく、心配しながらゲートまで急いで行くということもあるかと思います。このプランでは自分の居場所からゲートまで何分なのか、こうした表示もできるようなシステムをこれから考えていくというところになります。



このトキエアの進捗で一番大きい所は、まずは事業免許を取るというところなのですが、さらに並行して、幅広く様々なことを考えています。このトキエアが新潟を拠点に飛ぶことによって、どんな工夫が、どんなことが発想できるか。いくつか事例を挙げてみました。

まずは、飛行機の速さを有効活用した物の売り方。例えば、佐渡で採れたものをいち早く運んで市場で売るとか、そうした飛行機の特徴を最大限に生かした対応も考えてみたいと思っています。

それとこれは航空会社の機内で実施されていますが、機内で食事のときにスプーンを提供。このスプーンは燕のスプーンを使っています。実際に試して、食べてみて、それをそのまま機内で販売する。そうした対応も具体的に実施されています。

あとは飛行機のボディや機内のヘッドレストに広告を掲示する。それと、実際の茨城空港で実施されていますが、いわゆる就航地のものをそろえたお店。トキエアを就航すると、午前中のうちに各地から多くの飛行機が帰って来ます。そうするとお昼ぐらいには各地のものが新潟に集まります。新潟から運ぶだけじゃなくて、新潟に集めることもできる、こうした利用価値も考えています。

それともう一つ、皆さんに共有させていただきたいのですが、私たちは3月から航空会社をつくるという準備をしてきましたが、お客様はちゃん

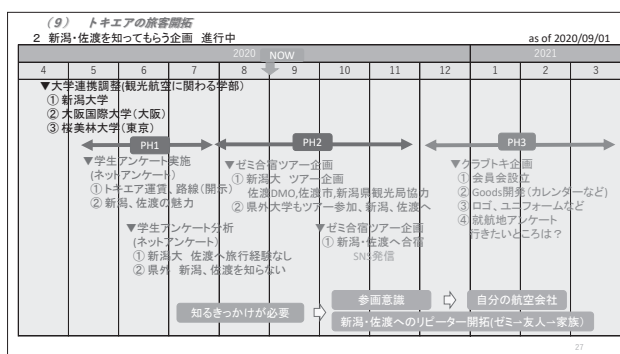
といるのかという質問を多く受けてきました。その中で東京・大阪・新潟の大学と提携しまして、学生アンケートを取っております。何で学生なのかというと、私も加茂で生まれて、具体的に佐渡に行くきっかけは、親に連れていかれたとか、そして結局、その後佐渡に3、4回行くという、リピートを開拓するべきじゃないかというところで学生アンケートを取っています。

ちょうど今、コロナの時期で、学生さんは、パソコン授業とかがあるので、その中でアンケートを取った結果になります。内訳としては、佐渡に行ったことがない方はかなりの比率がいるのですが、特に大阪の大学生からは、トキとか金山とか、そうした言葉が出てこない。そんな状況があって、何とか新潟に、佐渡に来るきっかけをつかめないか。そうしたところを探っていきたいと考えています。そうすると、今何が起きているかというところ、佐渡に行くという、選択肢に挙がって来ないというのが実態なんじゃないかなというのが私の実感です。

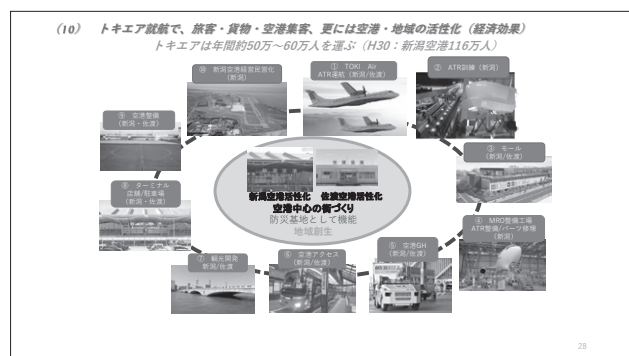
アンケート調査が終わって、ちょうどこれから人の流動の緩和があるため、新潟、佐渡を学生に実際に行ってもらうことを現在、企画しています。ツアーのコースは新潟大学の学生が考えて、実際に佐渡に行ってみる。いわゆる佐渡なり、新潟なりを知るきっかけをまずつくって、そういったところでお客様やリピーターを増やしていきたいと考えています。

さらにはこのトキエアを自分の会社だと思ってもらうような企画も併せて進めていきたいと考えています。需要のこともよく聞かれるのですが、何とか自分たちで皆さんと協力しながら開拓していきたいと考えています。

それとこちらが少し大きい絵になりますが、こ



のトキエアが飛ぶことによって、いろいろな可能性があります。可能性と言っても本当に単純な可能性じゃなくて、現実に行きそうなのトレーニングの施設など、こうしたところと併せて新潟空港と佐渡空港の両方を活性化、空港中心の活性化、さらには地方創生につなげていきたいと考えております。



パネルディスカッション

パネリスト



TOKI Aviation Capital(株)

代表取締役 ^は ^せ ^が ^わ ^ま ^さ ^き
長谷川 政樹

出身地：新潟県加茂市

主な経歴：平成 4年 同志社大学 文学部卒業

日本航空(株)入社（成田空港支店）

平成11年 日本航空 ナパ運航乗員訓練所（アメリカ/9.11）

平成15年 日本航空 関西空港支店（24hr空港）

平成20年 日本航空 運航企画室（B747-400、B787担当、破綻及び更生計画）

平成23年 新潟県庁入庁 交通政策局 港湾振興課（3.11）

ジェットスター・ジャパン(株)入社（外資LCC設立日本人6名）

事業戦略本部 空港企画部 部長兼（空港設計/成田3タミ）

オペレーション本部 運航企画部 部長（規制緩和等）

平成28年 三菱重工(株)入社

三菱航空機 オペレーション室 室長（SJ/IDMRJ：航空機メーカー）

平成31年 新潟県新潟空港活性化アドバイザー就任

令和 2年 トキエア(株) 設立



新潟県交通政策局

副局長兼政策監 ^さ ^せ ^{こう} ^{いち}
佐瀬 浩市

出身地：千葉県

最終学歴：東北大学大学院土木工学専攻修了

主な経歴：平成 8年 運輸省入省（港湾局計画課）

平成10年 運輸省第一港湾建設局企画課 調査第一係長

平成12年 日墨交流

平成13年 国土交通省北海道開発局港湾空港部 空港調査専門官

平成15年 外務省経済協力局国別開発協力課 課長補佐

平成18年 国土交通省東北地方整備局企画部 技術企画官

平成19年 国土交通省関東地方整備局港湾空港部

空港整備課長 首都圏空港事業課長

平成23年 国土交通省東北地方整備局港湾空港部・部付

平成24年 国土交通省東北地方整備局港湾空港部 港湾空港企画官

平成26年 JICA専門家（チリ国）

平成28年 国土交通省港湾局海岸・防災課 危機管理室長

平成29年 国土交通省北陸地方整備局新潟港湾・空港整備事務所長

令和元年 新潟県交通政策局副局長

令和 2年 新潟県交通政策局副局長兼政策監

コーディネーター



新潟経済同友会 インフラ推進委員会

副委員長 ^は ^せ ^が ^わ ^{かつ} ^や
長谷川 克弥

<テーマ> 『新潟空港の未来』



【長谷川(克弥)】

長谷川社長、今ほどは大変ありがとうございます。そして佐瀬副局長、宜しく願いいたします。この委員会は『新潟空港の未来』というメインテーマと「新潟空港の活性化によるまちづくり」という副題を持って企画させていただきました。

私自身、青年会議所や商工会議所の活動経験の中で、新潟の空港とか港湾の活性化ということをしていろいろとお話をしてきたのですが、実際にこういう話の中ではいつもプレイヤーを意識せず、利用客はいつも県外のお客様ということで、誰かに使ってもらう。何かうまくいかない所は、国や県にお願いをして変えてもらうというスタンスでした。唯一、私自身がプレイヤーとして参加した気になったのは、新潟市のシーバス・ウォーターシャトルを立ち上げたときです。新潟青年会議所時代の一つの事業プランとして提案し、その後、その事業を立ち上げることになり、初めてまちづくりのプレイヤーとして少しでも参画できたという気になった思い出があります。それ以外は、チャーター便を自分で借り上げ、群馬・長野の人に新潟空港を使ってもらったという経験等、誰かにお願いして変えてもらうという思考でした。

私の認識では、新潟空港を使った地域活性化、まちづくりにおいて、この度、長谷川社長自らが新潟空港のプレイヤーとして名乗りを挙げていた

だいたことは、初めての出来事で、驚きと共に感慨深い気持ちで受け止めていました。

長谷川社長さんからは、既に何回か、なぜ航空会社を起業されるのか、どうして、その場所が新潟なのか、この事業の見込みや出資の話も伺ってきました。そして、突然の新型コロナウイルス感染症という視界不良の事情も加わり、この事業プランについてはいろいろご意見が集まり、見直されたところもあるのかなというのも、今ほどのお話で、伺えました。改めて、この事業への思いというか、プレイヤーとしての新潟への思い、そして新潟空港、もしくは新潟の未来をどのようにしていきたいのか、実現に向けたお話を伺いたいと思います。

【長谷川(政樹)】

少し私の思いをお話しさせていただきますと、私も大学から新潟をずっと離れていて、とは言いつつ、やっぱり新潟はずっと気になっていたんですね。なぜかと言うと生まれた所なので。

かといって私の畑というのは、航空業界で、新潟に航空のもの自体を持って来るには、厳しい。例えばパイロットの訓練とか、冬の天気とか、そういう問題があって、航空業界というと太平洋側や九州に結構施設が多いというのが実態としてあります。その中で、今回なぜこのタイミングで新

潟にという、実際に2つの理由がありました。

まず一つは、防衛省のパイロットを養成。これが国の大きな流れの中で、2019年に規制緩和が一つ通りました。今までは防衛省のパイロットは、55歳で定年になるのですが、パイロット不足といわれる中で、こうしたパイロットが年間40~50人。皆さん航空業界に就職できずに、どうしても国土交通省のライセンスは取り直しが大変だったという状況があったのですが、これが規制緩和によって、今まで2年かかっていたところが、約3カ月で取れるようになりました。3カ月ですので、訓練費用も格段に安くなりました。かつシミュレーターという模擬飛行装置で、ライセンスまで取れる。もともと防衛省のパイロットは普通に飛んでいますので、業界の人間からすると、どうしてそんなに時間がかかるのかというのが不思議で、それで2016年に私が三菱に行ったときに、国に規制緩和を申請しました。これが周りの流れとパイロット不足という流れがあって、2019年に通達が通って、シミュレーターでできる。だったら冬の新潟でもトレーニングできるじゃない。新潟いいよね、とそれが1つの理由です。

もう一つは、ATR42-600Sという機体。これが800メートルで着陸できる。ということは佐渡にも降りられる。実は昨年秋にメーカーから開発をするという宣言がありまして、この2つがつながって、新潟でも何とかできるのではないのか。このATR42-600Sの飛行機を使って佐渡にも飛ばすことができるのではないのかと思い立ちました。地元が新潟なので、何とか新潟でこういう会社を立ちあげていきたい。地方創生じゃないですが、地域おこしからたまたまコロナの影響もありますが、東京一極じゃなくて新潟も拠点にしながら、何とか自分の今までの経験を生かして地域を活性化していきたいという思いで、新潟で考えたところです。

【長谷川(克弥)】

それでは、佐瀬さんにお話を伺います。佐瀬さんは、副局長に就かれて1年余りですが、実はその2年前から新潟港湾・空港整備事務所の所長として赴任されており、新潟を2年で離任されると

ころを、待ったが掛かったのか、お前、もう少し新潟に居なさいという形でご縁をいただいております。佐瀬さん自身は、全国・海外、いろいろな地域を見られてきています。地方のまちづくりという、やはり外から人に来てもらって、地域の活性化を考えていると思います。新潟空港は、コロナ前から、インバウンドに苦戦していましたが、日本海側のゲートウェイとして新潟を位置付けて、外の人から来てもらうという考え方が、新潟空港の発展イメージだったと思います。佐瀬さんが副局長になられる前の2年間は、どのような思いで、空港・港湾を通して新潟を見てきたのか。その後、新潟県の副局長になられ、よし、これから観光による新潟の活性化をと思われたことと拝察していましたが、コロナでみんなご破算みたいな状況になっています。これまでのこと、これからのことをどう捉えているのか、お話を伺いたいと思います。宜しくをお願いします。

【佐瀬】

改めて先ほど経歴をご紹介いただきました佐瀬でございます。本日はよろしくお願いいたします。長谷川さんのほうからありましたように、今のポストでは1年というところですが、ある意味去年を振り返ると、就任早々から、今度は長谷川社長のほうになりますけれども、ずっと一緒にやらせてもらったのかなと。ちょうど1年前ぐらいから、県庁内の議論も本格化してきたというところだと思います。

とっかかりとして今、お話がありましたけれども、これまで外から見ていた新潟空港というところ、この1年どのように感じたかというところを対比で見たいと思うのですが、経歴の中で示してありますように、関東での勤務もあるということで、羽田空港の整備にも関わっておりました。コロナ禍で今、全国の空港がこういう状況になっておりますけれども、皆さん羽田の利用客となりますと8,000万人を超える利用客になります。ちょうど羽田の4本目ができあがった、ご記憶にありますでしょうか。D滑走路というのが10年前にできあがっています。

なぜそんな話をするかというと、その頃で約6,500万人でありました。この10年間で2,000万

人増えている空港だというところでもあります。ある意味空港業界では希有の空港ということになるのですけれども、それと今、足下である新潟空港は年間約100万というこの規模感ですね。こうしたところをどう位置付けていくのか。日本の航空業界の中でどう位置付けていくのかというところは、今のままであると、それなりの順位ということになっていくと思います。

今日はある意味、長谷川さんが先ほど初めてのプレイヤーではないかというお話がありましたけれども、私もこの1年間議論してきましたという中で、非常に期待を持っているというところなんです。今日、この期待を皆さんに一言でどう示そうかなと思ったのですが、“50万人”という数字を皆さんと共有したいと思っています。

何ですかということなのですけれども、今日はたまたま出てこなかったのですが、長谷川さんは今6路線を検討中というふうに思っています。1日の提供座席数が2,080になります。100パーセントはありませんので、搭乗率7割、いわゆるロードファクターといわれているのは70パーセントにしましょうと。これを1年間で掛け算すると、どうぞ皆さん電卓でたたくと50万ということなんです。先ほど申し上げたように、新潟空港はどのぐらいですか。100万ですね。3分の1が長谷川空港というか、長谷川さんの旅客になります。このインパクトはやはり新潟、地元にとっては大きいだろうなと思っています。

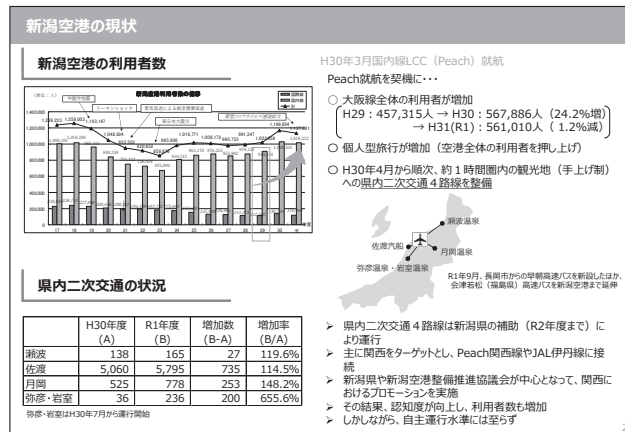
克弥さんのほうからも地域づくりということがありましたけれども、この50万をどう活用していくのか、当然、県としても考える必要があります。先ほど一番最後に長谷川さんの講演の中でもスライドがありましたけれども、いろんな波及効果があるというところ、どちらかという航空業界を中心にお話しされたのかなと思うのですけれども、地域というところとは非常にいわゆるビジネスチャンスなのかなと思っています。その50万のインパクトをどう使っていくのか。いやいや、さすがにそんなことを言ったって、いろんな競合があるだろうというところはありますけれども、もう一つは私のほうで簡単な資料を用意しておりますが、見ていただきますと、先ほど100万、100万と言っていたところとちょっと話が前

後しますけれども、改めてご当地の方に、釈迦に説法ですけれども、直近のというところで観光資源の10位まで出してみました。

100万という数字を見ると第6位の長岡まつり大花火大会というのが出てくるのですが、これはいかんせん短期的に集中しますので、空港は年間を通じてということありますから、それを差し引きながら、彌彦神社(やひこじんじゃ)かなとか、ピア万代よりは当然多いなというようなところがありますけれども、そんなイメージを持っていたきながら、1枚裏をめくっていただきますと、左の上だけ見ていただければと思うのですが、新潟空港は残念ながらグラフの一番左側を見ていただきますと、120万という出発点で、グンとお椀型というのでしょうか、底をうってきたというのが平成23年ぐらいだったというところなんです。

順位	観光地点名	30年	(29年)
1	道の駅あらい	3,033,840	2,937,850
2	新潟ふるさと村	1,673,400	1,755,500
3	寺泊魚の市場通り	1,669,900	1,734,050
4	彌彦神社	1,284,070	1,270,790
5	道の駅パティオにいがた	1,145,176	1,086,310
6	長岡まつり大花火大会	1,040,000	1,030,000
7	ピアBandai	887,092	877,960
8	高田城百万人観桜会(4月)	884,000	1,327,000
9	コンベンション(朱鷺メッセ開催)	798,600	810,300
10	水と土の芸術祭	717,406	—

(出典:平成30年新潟県観光入込客統計)



それが、赤く囲ってありますけれども、29年から、ググググというほどではないかもしれませんが、上向き傾向になっております。この分析の一つが、やはりグラフの右側にありますLCCのPeachが飛んだのが大きかったのではないかなと。大きい根拠というのは、皆さんには釈迦に説法ですが、いわゆる既存の路線の所にもう

一度うわなぞりするような形でPeachが飛んだわけです。これがここの数字で見ただけですように、お互いに食い合うことがなかったというところでもあります。

今回長谷川政樹さんの航空会社も、言わずと知れたLCCというところで、これは全く根拠がなく言っているのではなくて、LCCの持つ価格帯のバリエーション、いわゆる少し安めの、少しというか、かなり頑張っていたと思いますが、そうした航空機に対するハードルを下げていただくということは、潜在需要を掘り起こしてくれる。いろいろな人が使ってくれる。先ほど学生さんのアンケートもありましたが、幅広くまた新潟で使っていただける。それが新潟のそうしたいろいろな層に訴えかける訴求力があるのではないかなというところ。従ってそうしたところが集まることによって、50万というのもあるがもうそれではないのではないのかと。そうすると150万になりますよと。150万になると、また見え方が全然違ってくると。県庁のほうでも忙しくなってくるということになるかと思います。

いずれにしてもコロナでありますので、笑えるようなことばかり言っていられないのですけれども、コロナがあと3年続くのですかというのと、それはないでしょうというのが大方の見方なのではないかなと思いますので、少なくとも長谷川さんのほうは2年後に飛び始めるということであると、今から準備しても遅くないのかなと思っています。



【長谷川(克弥)】

そうですね。このコロナ禍でいろいろな需要が変わって、大変な状況になってしまいました。けれども、長谷川社長からは、パイロット人材の確保が容易になることで事業化に至った背景と新潟への思い、佐瀬さんからは、LCCによる航空需要拡大の可能性、これはビジネスチャンスなのではないかとも伺いました。

先ほどのPeachの実績は、新潟空港の潜在的な需要を掘り起こしたということのようです。私も、県外客から新潟に来てもらうためのお話をしてきたのですが、Peachの実績は、既存航空会社との需要とは被らず、逆に新潟の人たちが利用したのではないかなという認識で伺ったのですが、その認識で宜しかったでしょうか。

【佐瀬】

基本的に合っていると思います。今詳細なデータがなくて大変申し訳ないのですが、相互交通、行き来ができているのかなと。

【長谷川(克弥)】

ということは、これまで新潟空港で飛んでいた大きいキャリアは、トキエアの事業と既存客を取り合うことなく、トキエアが、上手く運航し需要喚起が図れれば、新潟空港利用者数に50万人プラスアルファが乗っかるという解釈で宜しいでしょうか。

【佐瀬】

多分に予測が入りますので、ここで言い切っていいかどうかはちょっと厳しい所ではありますが、私としてはその可能性は非常に高いのではないかなと思っています。なぜなら実績があるからということです。ただデータでも示してありますけれども、この実績を50万まで膨らませるのかということと言われるかもしれませんが、それは6路線の一個一個を分割して考えても、同じ金太郎あめの足し合わせになりますので、少しそうした意味では確度が高くなるのではないかなというのが私の見方です。

【長谷川(克弥)】

佐瀬さんからは、トキエアの顧客は、新潟空港利用者数のプラスアルファになるだろうと、長谷川社長さんからは、潜在顧客としての学生にフォーカスした取組も伺いました。Peachのようにトキエアで新潟県人が使う路線と考えたとき、仙台線がそれに当たるのでしょうか。新潟県人の潜在的な需要について、長谷川社長からもう少し具体的にお伺いしたいと思います。

【長谷川(政樹)】

先ほどの話の続きになるのですが、まずはPeachさんが昼間に往復している便。昼間の往復というのは、ある意味使い勝手があまりよくない。新潟を拠点にすると、始発と最終便は新潟から行けますよね。1日の使い方のことを考えると、拠点でない以上はこういう便というのは入れないというのが実態で、とはいえ、初年度、2年目と、大体搭乗率が84パーセントぐらいとなっています。今回はコロナの影響で少しダメージはありますが、昼間の新潟発の便で84パーセント、80パーセントを超えるというのは、私は驚異的な数字だと思っています。ほかの便は大体軒並み70パーセント行くか、行かないか、というところですよ。

ここで何が起きているのかといいますと、私も前々職はジェットスター・ジャパンというローコストキャリア、オーストラリアの会社です。これを立ち上げたのですけれども、まずは自分の財布からお金を出して旅行に行くお客様、ここが新規として開拓されています。そうすると、比較的ビジネスマンというよりは女性のお客様とか学生さんです。また、これは東京のケースですが、1年に1回沖縄に行くのが毎月行けるようになったというお客様も増えています。そうすると、新潟でもそういう現象も起きるのではないかと考えています。

私は妹が新潟に住んでいて、これもやはり新潟でやりたい理由の一つなのですけれども、修学旅行で関西方面に行くかと思うのですが、ここ最近2回目の関西なんですね。東京からだったら、もう少し路線が多くて安いから、もっと頻繁に行けると思うのですが、料金が高くて行きにくい。けれど安いなら少し行ってみたくて、こうしたお客

様が新潟の中にならいるのではないかと考えています。新潟から今月は京都に行ってみようとか、来月は大阪、再来月は神戸に行ってみようとか、儉約をしながらそうした楽しみ方ができるのではないかと考えています。

【長谷川(克弥)】

新潟県人の新潟空港利用客は増えるようです。確かに若い人は、夜行バスなり、Peachを使って、ユニバーサルスタジオジャパンかな、テーマパークに行くという事例も増えたように見受けられます。我々、中高年世代になると、仕事でエアを利用することはあっても、遊びで関西方面に行くとすると、関東方面に比べ、コストや日程など、ハードルが高く使いづらいと思うところがありますが、そのような潜在顧客の利用が高まるのではないかと感じました。

この事業のお披露目は、2月頃だったでしょうか。その時のお話の中に“MRO”という飛行機材の整備・メンテナンス事業の可能性のお話もあり、大手企業と協力しながら、考えていきたいと伺ったように思います。今日のお話では省かれていました。新潟空港に関してのまちづくりとかビジョンでは、チャーター便で新潟空港の実績を伸ばしていきたいとか、いろいろな大会・催し物で、首都圏や大都市に集まるプライベートジェットで来る人たちの飛行機の駐機場として、使われていないA滑走路を使ったらどうかというプランなんかも過去にはありました。新潟県でも、そうした潜在的な需要なんかも調べたことがあったと思います。

これについては、佐瀬さんから、現状と将来的な方向性、ビジョンみたいなものがあれば、教えていただきたいと思います。宜しくお願いします。

【佐瀬】

簡単にチャーターとプライベートに触れたいと思っています。皆さんご承知のとおりチャーター便というと、今日も長谷川社長の講演の中では非常に多様なお話がありましたけれども、まず潜在需要を掘り起こすためのお試しというような側面があります。特に海外とを結ぶ場合、とりあえず飛ばしてみよう。それで人が集まるのか、というようなことになりまして、先ほどの長谷川

さんの話でもありましたように、修学旅行でとか、まさにこのコロナ禍となってくると知らない人と乗るよりは知った人と乗りたいというような、非常に別のデマンドが出てくるということも考えられるかなと思います。あとはチャーター自体、災害時の活用というのも非常に大きいかなと思います。

先に残念な話をするのですが、残念ながら東日本大震災のときの仙台空港というのは、ご案内のとおり津波をかぶりしました。逆にあのときに飛び立ったヘリコプターが花巻に行かなくてはならないというようなことになりました。その以前、例えば中越地震でありますとか、能登半島沖地震などがこれまでの実績からもございます。そうした意味で災害時もきちっと、トキエアもどんなふうに使っていくのかというのはこれからかもしれませんが、少なくとも地域間協定の中に長谷川政樹社長の4機がつらなっていたかどうかということは、地域づくり、まちづくりという観点に加えて、安心、安全の面からも非常に良い配合ができたのではないかなと思います。

ただチャーター、チャーターと言っても、いかんせん今、6路線飛ばそうと思っていますので、いやいや、そんなチャーターは対応できないよと、社長から言われそうなところはありますが、そのあたりもうまく需要のやりとりができればいいかなと思います。

あとプライベートジェットについても簡単に触れますが、直近の実績としては、平成29年が数字としては大きかったです。発着回数で言うと年間で13、旅客数で言うと107でありましたが、1年間です。それ以外の直近の5年、平成29年以外はと言いますと、6とか、旅客が50とか、そのぐらいの需要がありました。

一方で「新潟空港の路線ネットワーク戦略2017」というのが、県庁の中では一番新しい目標値を定めた戦略内容になりますが、そうした中でもビジネスジェットの受け入れというのはやっていきたいと思いますということで言ってきたところであります。ただいかんせん新潟の知名度が不足しているということが、伸び悩んでいるのかなと、まあ50人ちょこちょこというところ。コロ

ナ禍までは、今年オリパラがあるのだということで、非常に熱を上げてきたところではありました。

これもまた長谷川社長から補足いただこうと思うのですが、ビジネスジェットが日本国内で飛ぶといった場合に、新潟空港であれば新潟空港のみの発着になります。要は新潟に着きました。そこから徳島に行きます、徳島空港に行きますと、そうしたことが許されていないということでありますので、そうなってくると、要は新潟イン、新潟アウトだけということになると、飛んで来るほうからすると、自由度があまりないのかなというところですよ。

あとはビジネスジェット自体が非常に軽いのので、1機着いて、着陸料がどのくらい取れるのかということ数万円です。10万円までいかないような桁です。そのようなところで、これをうまく取るのかどうかというのはまた別なのですが、そういうインパクト。従って当然ながらビジネスジェットを運行するような方々です。富裕層というところを、ちゃんと新潟空港に着きました、お金を空港ではなくて、いろいろな観光地で落としてもらうような仕組みというのがプラスアルファとしてセットになるかなと思います。

最後ですけれども、当然今、われわれは2017年のネットワーク戦略が最新ですと申し上げたのですが、コロナ禍ということで、航空業界は激動であります。そうした中で、やはりこの今の現状を分析して、今後どうあるべきかという中で、見直しを早々にかけたい。その中でまたビジネスジェットのあり方も見直していきたいと思っています。

【長谷川(克弥)】

国際便のプライベートジェットは、目的地が変えられないということですが、例えばオリンピックがあります。オリンピックにプライベートジェットで富裕層が来ました。羽田で降りたけれども駐機場がないので、駐機だけ新潟が受け持つということは、現状ではできないということなのではないでしょうか。

【佐瀬】

制度上できないですね。

【長谷川(克弥)】

この制度の見直しが、提起されたことはないのでしょうか。

【佐瀬】

ないですね。逆にオリパラ、コロナがなかったとした場合に、せっかくの世界的イベントが開催される予定だったということであれば、長谷川さんの規制緩和になったように、ビジネスジェットもあってよかったのだと思いますが、そういうところまでは至っていなかったと。いわゆるセキュリティの問題だとか、国家安全保障の関係ということもあるのかな、最後はちょっと私の想像が入っていますけれども。

【長谷川(克弥)】

トキエアのチャーター活用の話がありましたが、今までチャーターというと、国際便をイメージしていました。私も1回ですが、チャーター便を台湾―新潟で借りたことがあります。台北経由で高雄に行ってくれと依頼したら、それはできませんと言われて、最終的には高雄―新潟の往復で飛ばしたことを思い出しました。

長谷川社長から、国内便のチャーターは、バス1台分の人数で可能という、目からウロコのお話も伺いました。これについては、佐瀬さんのお話の中に、6路線飛ばして、それに加えたチャーター便の活用が可能なのかという質問もありました。あらためて長谷川社長に、運用的にどうなのか、コスト的にも具体的なお考えがあるのか伺います。

【長谷川(政樹)】

料金の部分と枠の問題があるのですが、まずは枠の問題ですね。今、スケジュールをガチガチに組んでいて、飛ぶスペースがあるかというところ、新潟空港というのは、空港オープンの時間が7時半、クローズするのが21時半です。しかし、日本の中には24時間飛べる空港というのが意外とあります。例えば、この飛行機、フライトのパターンで、大体19時半から20時ぐらいに戻ってくると仕事が終わった後に、最後新潟空港から飛ばして、24時間空港に持って行けるのです。あと、朝に新潟空港から始発を飛ばさなければいけない。そ

うしたら朝その時間に合わせて、24時間空港から飛ばせばいいという。そういう意味では裏スケジュールではないですが、24時間空港と組み合わせれば、まだ幅はあります。

この飛行機は新潟というか日本の近郊で、台湾で頻繁に飛んでいる飛行機ですが、非常に足回りが強い飛行機で、飛行機というのは対応年数がいろいろありますが、着陸の回数でいわゆる傷み具合の頻度が上がります。ですので、国内線使用というのは足回りを強くしているのです。この飛行機はもともとそういう所は強いので、そうした使い方の融通はあります。

それと料金ですが、私も料金をはっきり言わずに申し訳なかったのですが、LCCと言っても、一体いくらなのかというと、大体平均単価を1万円で見えています。平均です。売り方のときは上下させる場合がありますが、例えば、48人乗りが1万円。そうすると片道約50万で実はペイするんですね。チャーターなので大体往復分をいただくことがあるので、そうすると100万である一つのディスティネーションまで飛んでいける。日本の場合、チャーター便と言うと、大型機のチャーターが主流で、非常に高いというイメージがありますが、本来はバスもそうですが、バスというのはチャーターのほうが安かったりするケースがあると思うんですね。なぜかと言うと、お客様がちゃんと入っていますので。ですので、今までの日本の感覚で高いというチャーターは、意外にそうでもないよというところから、安い国内線のチャーターは新しい考え方を目指しています。



【長谷川(克弥)】

今まで、バス1台を借りる感覚で、飛行機を国内チャーターすることは思いもつきませんでした。24時間空港と組み合わせれば、既存の6路線を飛ばしながらのチャーター活用。トキエアの更なる可能性に気づかされました。大変、夢のあるお話を伺わせていただきました。

新潟空港には、新潟に他地域から来てもらう、新潟から旅立つということにおいて、前々から指摘されていたアクセス、二次交通や自家用車駐車場の課題があります。このテーマは、新潟県も、実状を鑑みながら、社会実験などもされてきました。佐瀬さんから、これまでの対策や現状のご報告、トキエアが羽ばたく未来も踏まえての空港アクセスについて、こんなことまで出来ますよ、というようなお話がありましたらお願いします。

【佐瀬】

先ほどの空港の利用者数のグラフを見ていただきたいと思うのですが、まだ説明していないものが2つぐらいありまして、県内二次交通の状況という所をご覧いただければと思います。結論から申し上げますと、惨たんたる結果だということです。平成30年度、令和1年度を比較すれば、数値的には増えているのですけれども、いわゆるこれは年間ということになりますので、あえて1日いくつ運行しているとか申し上げないのですが、非常に利用率としては低いということです。

先ほど克弥さんのほうからもお話がありましたように、われわれはPeachが飛んだというところ、通常で言いますと、全国的には羽田と結んでなんぼというような空港が非常に目立つところなのですが、われわれの場合には新幹線がございまして、そうなってくると、次の対象地である大阪がターゲットになってくると。Peachが飛んだというところで、これは一つの契機になるのではないかとということで、この二次交通の社会実験を始めたというような経緯がございまして。

結果としてみると、まだなかなか知名度といったところまで至っていないのかな、もう少し頑張るところかなと思っておりますけれども、そこでトキエアが、という中で、また例の50万人ということが出てくるのですけれども、そうしたいろ

いろな6路線が着くことによって、国内へのわれわれの県内でも、ここで言うと、例えば瀬波・佐渡は言わずもがなですが、月岡、弥彦、岩室といったようなところ、こうした第一級の観光地、ここを結ぶ太さというのもおのずと太くなってくるのではないかなというところを期待しております。

長谷川さんの航空会社が飛ぶまで待つということではなく、われわれとしてみれば足元を見ながら、次にどうすればいいのかということになるのかと思いますが、いずれにしても、そうした相乗効果も見据えながら、今苦しいからということではなくて、何とかまだその次、新しく一緒にやっていける仲間がいる中で、ちゃんとバトンを見失わないようにしていかなければいけないと、先に倒れるわけにはいかなかなという思いでいるところであります。

【長谷川(克弥)】

新潟県の温泉は、もともと実績の半分位が県内客だと聞いていました。コロナ禍でも他県に比べ落ち込みが少ないと言うと語弊があるかもしれませんが、温泉宿さんは、県内のリピート客を強く意識してきたように思います。私見ではありますが、県外客はプラスルファ、インバウンドになると、言葉と文化が違うので触手が伸びなかったというか、来たら来たで受け入れるけれども、積極的でなかったように感じていました。

二次交通の課題は、このようなことも大きく作用していたのではないかと考えさせられます。

トキエアにより、新潟空港の利用者が増えれば、空港アクセスについては更なる取組が必要で、県境付近の方々にも新潟空港を利用いただくという視点で考える必要があると思います。

長谷川社長さん、この新潟空港へのアクセスについて、何かお考えがあればお聞かせください。

【長谷川(政樹)】

ジェットスターですが、成田空港がベースだったんです。成田と羽田のどちらが便利かといったら、圧倒的に羽田と答える方が多くて、ここは一つの大課題で、どうやって羽田に行きたがるお客様を成田に持って来るか、これが最大の課題

で、何をやったのか。距離はもう縮まりませんので、非常に端的に言うと、バスを出しました。

これはバス会社さんとタイアップして、最初はワンコイン500円。その後500円じゃなかなか難しいというので800円でスタートしたんです。今は八重洲口から約10分おきにバスが成田まで出ています。その次に何が起こったかという、あんまり乗るものだから、料金を少し上げたんです。今は1,000円ですが、それでも大体バスは2台ぐらい待たなければいけない。今はバスの座席が指定です。そうした状況もありますので、やり方は幾つかあると思います。

新潟の場合、私から見ると、とても高速道路が充実しています。車というのは非常に便利で、いわゆるドアtoドア。旅行に行くときには重い荷物を持つわけですが、電車は階段も、持ち上げることが必要。ただバスとか車はドアtoドア。こうしたところで、まず新潟県でできること、新潟空港ができることは、バスを走らせるよりはまずは駐車場の施策、ここから取り掛かるべきだと思います。

【長谷川(克弥)】

長谷川社長さんから、新潟空港へのアクセスでは、長年、指摘されてきた駐車場の話をいただきました。過去、新潟県が行った新潟空港に関してのアンケートでは、上越地域の方々に、「新潟空港？ えっ？」と言われて、「我々が使うのは富山空港だ」とか、「松本空港だ」とか、「羽田だ」という実態を突き付けられたことがありました。上越地域の方々は、新潟空港をどの程度使ってもらえるのかピンと来ないという感じだったと思います。中越地域、長岡の人でも、「えっ、なぜ新潟空港から」という話で、「羽田に行ったほうが早いよ」とか「羽田は本数がいっぱいあって便利だよ」というお話等、伺ったのを思い出します。新潟空港が、どうやったら新潟県の人達に利用してもらえるのか考えさせられました。

過去、新潟空港からの海外旅行者を増やそうということで、新潟県人のパスポート所有率を調査した際、他県との比較で大分低かったことが分かりました。また、韓国トランジットでの海外旅行を推奨し、一部の希な人たちが利用することも

ありました。新潟空港の利便性、アクセスとコストを比較した場合、羽田・成田の方が安くて便利なんだというようなお話もありました。成田・羽田までは、新幹線やワンボックスのハイヤーみたいなものを使っているというお話もありました。

このような状況において、新潟空港へのアクセスでの直近の課題は、長谷川社長さんからもお話があった駐車場の問題が一番ではないかとも考えるわけですが、佐瀬さん、これについては如何お考えでしょうか。

【佐瀬】

非常にまた観念的な話をするんですが、いろいろな意味で駐車場インフラ、先ほども言った二次交通も交通インフラということになります。これはまたこの後の質問時間がありますので、反論をいただきたいと思うのですが、私もインフラに関わってきて、インフラ整備というのはどこかでジャンプする点があるのではないかと。いわゆる線形で上がっていくのではなく。何が言いたいかというと、人口が多くなってくれば、いろいろなインフラが充実してくる。東京は充実しています。人口の多さとインフラの相関関係というのは、皆さん、街を見れば分かるかと思います。

それがいわゆる10万の都市、30万の都市、50万の都市、それぞれが右肩上がり、直線状に落とすと、多くなればインフラも増えるというのが、一次関数で表せるのかということ、どうも私は、皆さんからするとこうですよ。どこかでジャンプする点があるのではないかなと思います。それが何十万人だといわれると、そこは定量的にできていないのですけれども、あるどこかで転換点があると。何を根拠に言っているかということ、皆様最近YouTubeというところがかなり有名になっておりますが、YouTubeも一人一人が見て、それが登録者数という形でいわゆる提供者に返ってくるという仕組みがあります。

皆さんもご覧になっていて、応援している、例えばまだ登録者数が100人とか1,000人とかいうところは、なかなか登録者数が伸びません。それがあるところを境に1万、3万、10万となっていく現象というのが結構あるのかなと思います。

インフラと何の関係があるのだと。インフラも

一人一人が使うわけですよ。空港も一人一人が使います。バスも一人一人です。やはり人間一人一人の集合意識みたいなところが、どこかで転換点が来るというところです。

ここで長谷川社長に結び付くのですが、そうなるこの50万のインパクトというのは非常に面白いなと思っています。線形で考えると、50万増えたから、じゃあ新潟空港の前に立駐ができるのかというのは非常に難しいクエスションになるんですけれども、この50万人の中に転換点があるかなというところ。当然ながら、われわれとしても何度も申し上げているように、長谷川社長に全部おんぶに抱っこするつもりはありませんので、ほかの路線、海外も含めてまた新規路線を果敢にチャレンジしていきたいと思っています。そうした相乗効果の中でどう変わっていくのかというところが面白いなと、ここはある意味信じるしかないのですが、そんなところを信じていくということも、一つ地域づくりにとっては大きな要素かなと、冒頭申し上げたように、非常に観念的な話ですし、後での皆様からのご質問をいただきたいと思っています。

【長谷川(克弥)】

新潟空港の駐車場等の課題は、新規需要50万人により変わる可能性があるというお話でした。このコロナ禍で、新潟空港の利用者数100万人が、今年どのくらい減るのか、今は国際便がないので、少なくとも10~20万人位は落ちると思われます。3年後、コロナは終息していると思われますが、コロナ禍での生活様式が、定着していたらどうなるんだろうと考えさせられます。海外旅行のハードルはまだ高くても、国内需要が高まっている可能性もあり、トキエアの就航は、そうした需要も見込まれると考えられます。

改めてお話をしたいのは、現状、新潟空港を活用したまちづくりのプレイヤーが、長谷川政樹社長、1人ということで、応援団が不透明な状況に見受けられることです。一事業者が、空港のあり方とか、まちづくりということは、語れることがあっても、その実現化には、やはり協力体制というものがようになってくると思います。

長谷川社長の提案では、空港内にサテライトオ

フィスの設置とか、駐車場、就航地のお土産販売とかがありました。新潟県産品もしくは隣県のお土産などの販売もあるかもしれません。誰がプレイヤーになって事業化していくかということでは、地域連携、ネットワークが必要であり、トキエアに任せておけば全部実現する訳ではありません。

長谷川社長からは、このご提案のイメージを更に膨らませてもらい、それを受けて、佐瀬さんからは、新潟の空港を活用したまちづくりということで、このご提案の実現化、自立した事業にするためには、どのような取組をしたら良いのか、お伺いしたいと思います。では長谷川政樹社長から、お願いします。

【長谷川(政樹)】

先ほどプレゼンで説明した事例ですが、これは別に新しい事例じゃなくて、もう既にほかの空港でやっていることです。もう少し面白い話で言うと、例えば茨城空港ですが、1,800台の駐車場スペースがあります。この1,800というのは何かと言うと、空港利用者じゃない方用の専用の駐車場です。ではこうした方々が何をやっているのかというと、いわゆる空港が一つの観光地みたいになっているのです。

観光地と言うと言いすぎかもしれませんが、とにかく人が集まって飛行機を見ているんですよ。飛行機が離陸するぞという、皆さんがどっと窓際のほうへ行くんです。そして、土産物屋の土産が売れていると、そんな状況で非常に面白い。かつ、ここはまた工夫していて、空港施設が見学コースなんです。見学コースでちゃんとお金をいただいている。なので、ちゃんと団体さんなどのお客さんが付いているわけです。こうした空港の活用の仕方やちょっとした工夫、ほかの空港でやっているいい所を取り込む、こうした使い方をやっていくと。それこそ新潟空港に、新潟空港でなきゃ食べられないお店があるから行くとか、その代わり2時間ぐらい駐車場が無料であれば、車を止めて、お金を落としていくわけです。そうした工夫がまだまだ新潟空港というのは余地があって、新しいことをしなくても、ほかの空港でやっていることを少しでも取り入れると、新潟空港は

変わると思います。私も業界が長いので、いろいろな空港を見てきました。私も協力しながら、飛行機を飛ばしながら、お客様も集めながら、非常にすばらしい空港、行ってみたい空港にしていきたいと考えています。

【長谷川(克弥)】

理想を語っても、公共事業でも赤字はいけない時代、実行するとなると、リスクが先行して、セクは更に難しいという感じでしょうか。空港ビル運営も、一応民間ということで、新潟空港内のお土産についても、色々な地域の新潟県産品ということで、今は燕三条の金属製品なんかも取り扱ってはいますが、県北・県南地域の産品が新潟空港にあるかという寂しい限りです。新潟空港は、会津地域も近く、顧客の取り込みや、そのお土産の取り扱いについても残念な状況です。ゲートウェイを標榜してきた新潟、お土産の品揃え一つとっても、新潟空港利用圏域を意識しているのか、考えさせられます。

長谷川社長のお話では、新潟にも可能性があるんだということですが、これらを事業化していくにはハードルが高そうです。佐瀬さんからもお話をいただけますか。

【佐瀬】

皆さん、会社を経営なさっている方々を前にこんなことを言うのは失礼なのですが、ある意味ここでも一緒だったという話をしたいと思います。今、茨城空港の話がありました。私はあそこの滑走路に携わっていたのですが、なぜ滑走路に携わっていると心配になるのかというのは、あの空港がいわゆる開港、あそこも10年ぐらい前ですけども、茨城空港が始まる前、いわゆる整備をしている段階、空港の整備をするというときには、当然B/C(費用便益比)を昨今の流れで立てます。当然それは1、今で言う1.5ですかね、1というのは今あまり望ましくありませんから、1.5は超えないといけません。しかしながら当然ながらB/Cのもとになるのは空港需要になりますが、本当に来るのだろうか。そのときは担当課長でしたので、そんなことは口が裂けても言えませんが、やはり数字の裏側を知っている人間からすると不

安なところですよ。

何に支えられたかという、あそこは皆さんご存知のとおり、自衛隊との共用ということで、百里飛行場というのが正式名称になります。地元では茨城空港という言い方をしていますが、羽田にある、成田にある、茨城県にも空港がぜひ欲しいという、地元の方のメッセージというものは非常に大きいものでありました。ようやくできるというところであります。空港の利用者数、需要数としては、まあ羽田、成田に比べれば微々たるものです。

ただ地元の熱意、どこでも聞く言葉で申し訳ないのですが、空港愛があふれているというところでありました。それがうまく転がって、長谷川社長のほうからもありましたけれども、空港の中で連日イベントがあるのです。ちょっとホームページを見ていただければ、もう今、10年たっていますが、それがもう文化になりつつありますけれども、開港した当時から、そのスタートダッシュはすごかったです。

私も毎月利用者数をチェックしていました。関東を離れてからもずっと気になっていました。ホームページですっと見ていたのですが、どんどん上がっていく。あるときB/Cを、予測した数字を超えていくんですね。そのときに地元の方々に改めて頭が下がる思いだったなと思います。

先ほど克弥さんのほうからも、物を売るという視点をおっしゃっていただいたのですが、やはりそこにはストーリーが必要なのかなと。50万人のインパクトの中で、各地、村上だ、佐渡だ、三条だと、いろんな所の名品を単に売るというだけでは、やはり訴求力は低いだろうな。いかに盛り上げていくのかというところは、逆に言うと地元の色はこれから改めて考えていかなきゃいけませんし、そこは全くキャンパスとしては真っ白だと思っています。白いキャンパスというのは、いつもキャンパスを目の前にして何を描こうかというところで悩んでしまって、下手をすると宿題の提出期限が過ぎてしまったということもあるんですけども、幸いかな、もう少しございますので、またお力を貸していただきたいですし、先ほどから出資金というところもあるのですが、おれ

だったらこう50万の需要を取り込んでいくというような視点も、ものすごい応援になるかと思うので、そうしたアイデアでも構わないと思います。ぜひともまた新潟空港、少しご関心のほうを寄せていただければなと思います。

【長谷川(克弥)】

そろそろお時間なので、最後にもう一言ずつお願いいたします。

新潟は、今後、増えるであろう新潟空港の利用者50万人をどうお迎えして、どこに送り出すのかと。空港は、ゲートです。先ずは、目的に観光があると思いますが、この50万人をどこに繋げると、良い形になるのか考える必要があります。

長谷川社長さんは、50万人の顧客醸成で、大学生への視点も持たれていましたが、この50万人のお客をどのように醸成していくのかということであらためて伺いたいと思います。

佐瀬さんからは、そのお話を受けて、新潟県と空港を両輪にした、地域活性化のためのバックアップについて伺いたいと思います。では最後になりますが、宜しくお願いいたします。

【長谷川(政樹)】

私も50万という数を聞くと、かなり大きい数だなと思います。正直言って、私の想定は70パーセントじゃなくて80パーセントの搭乗率です。80だと実は60万になります。この需要をどうするのか。2022年の夏といいます、それまでそのままにしても、来るかどうか分からない。私自身の心配はありますが、先ほどの学生アンケートのとおり、何に可能性があるのかというと、リピートですね。

やはり私も今までの経験で、なかなか予約が取りにくいホテルはチェックアウトするときに、来年の予約を入れていくんですね。リピートなんです。ここは非常にポイントだと思っています。あと、非常に感じたのは、海外までとは言いませんが、新潟と富山と何が違うのだろうというご意見もある中で、何とか新潟を知らせる。特に佐渡、新潟もそうですけれども、佐渡というのは私もこの数カ月頻繁に佐渡へ行くようになって、温泉が17つあるとか、温泉の湯もすばらしい。私の近

所にある美人の湯 月岡温泉にちょこちょこ行って、佐渡に行ったら若返りの湯がありもっとすばらしかった。要はそういう売り込みをどんどんやりながら、いいものがあったとしても知らせないと、なかなか選択肢に挙がってこない。そうしたところを今からいろいろなネットワークを使って対応して、この50万、60万、もうちょっと言えば70万ぐらい、それぐらい増やすぐらいの勢いで、何とか盛り上げていきたいと考えています。

【長谷川(克弥)】

ありがとうございます。新潟空港の利用者アップは、50万人じゃなくて、70万人だそうです。佐瀬さん宜しくお願いします。

【佐瀬】

70万と聞いて、またさらにボルテージが上がってくるところなんですけれども、どこにフォーカスを置いて、70万をどう考えるのかというところは、逆に言えばいつもの3,000人だとか1万人だとか、そんなしょぼい話をしていませんというところでもありますので、ここにいる方々を含めて、また若い方々にも非常に楽しんでもらいたいなと、需要がいずれにしてもボンと増えますよいうところでもありますので、俺だったらこうやれる、私だったらこうやれるというところのアイデアを吸収できる数字なのではないかなと思います。

そうした意味で、アイデアに尽きるということになるんですけれども、そうした意味で長谷川社長がそういう石を投じていただいたとわれわれは認識しておりますし、いずれにしても直近としましては、佐渡に空港は今あるのですけれども、これまではツインオッターという数人乗りの航空機が着くぐらいでありましたので、長谷川社長のところの航空機ならもっと大きくなりますということになると、いわゆる滑走路の舗装の体力が足りないと、多分足りないだろうというところで、そちらの調査を今年やらせていただこうかと思っておりますし、少なくとも滑走路自体は少し億のお金をかけて直さなくちゃいけないなというところから始まって、ゆくゆくは、今21時半に新潟空港が終わってしまっておりますが、このあたりもまた時間延長という中で、県としての役割もある

んだらうなと思っています。

そうしたもろもろ、今、新潟空港が当然としてはめられているような枠、これは行政で越えられるものであれば撤廃していきたいと思っておりますし、新潟空港の用地の使い方という面でも、われわれはまだ協力する余地はあるかなと思っております。それが需要度が増えるということは、仮に新潟空港が不夜城になるということになると、またさらに面白い装置がこの新潟にできあがるということになるかと思えます。

冬の日本海、いろんな意味でそんなに簡単ではないかもしれませんが、まだ少なくとも日本海側ではそうした取り組みはされていないかと思えますので、十分まだリーディングになる可能性はあります。その中で県としても一歩でも二歩でも次を見据えた取り組みにつなげていきたいと思えますので、引き続き、応援方よろしく願いいたします。以上です。

【長谷川(克弥)】

ありがとうございました。お時間になりましたので、ここで締めさせていただきます。皆さんお気づきでしょうか。トキエアは、インフラの一つでしかありません。そしてその可能性を今伺いました。

新潟でインフラ整備の話題になると、いつも他者任せ的に、いっぱい人が来るんだ、インフラが人を連れてくるんだ、もうかるんだ、みたいな雰囲気で終わりがちです。色々な可能性をお伺いしましたが、このインフラ、トキエアの就航は、2～3年後になるわけです。私たちは、そのときまでどうしているのでしょうか。プレイヤーと応援団を放っておくだけではなく、新潟がもう一歩進むためにできることはないのでしょうか。トキエアが就航した時、県内企業の関わりが下請けのだけだと、大変残念な気がします。

また、物を売るためには、物語・ストーリーが必要だというお話もありました。新潟のどの地域をどのように回遊させるのか。泊まる所、観る所、お食事処、各ホームページが繋がっていて、地元旅行代理店からエアもパッケージで予約できるようになっているとか。訪問地域で、こだわりの地場産品作りの体験を通して購買に繋げるとか。そ

んな話が今からあっても面白いかもしれません。

トキエアを応援するだけではなくて、準備段階から、これをビジネスチャンスと捉え、新潟と新潟空港の活性化という視点から、もう一歩進めて、県内ネットワークを図り、地域の物語を繋げていくようなことも、必要ではないかと思った次第です。

改めて、今日お二人の方にお話を伺えたことに、感謝を申し上げ、拍手をもってお礼にさせていただきます。大変ありがとうございました。



～質疑応答～

【質問者A】

具体的にあと2年後に飛び立つという計画でありますので、35億を集めなければならないかと。具体的にはその35億の集め方ですが、資本の部に比べ金融機関からの借入れはいくらでというところと、資金調達。今日初めての方もいらっしゃるので、簡単に話をしていただければと思うのですが、年間売上50～60億ぐらい、そして利益は5億ぐらいということになっていますので、この辺をもう少し分かりやすく、長谷川社長から皆さんに説明いただければなと思います。もう待ったなしの時間に来ていると思うので、よろしくお願いします。

【長谷川(政樹)】

先ほどのプレゼンの中で少し触れた、具体的に35億の内訳がどういうプランなのかと、ここににつきましてはまず出資けん引、20億の想定で動いております。それと融資の部分は、銀行団の皆様と調整をさせていただいていますが、今のところ15億というところで、計画を進めているところです。まだ最終的な結論は出ていません。そうしたところで皆様のご協力は、実は必須の状態です。

具体的には9月で5億の出資を現在、募っているところです。次の出資に関しましては、さらに2021年の3月期で5億、この段階で航空事業の認可が見通せるというところを目指しております。それと最後の出資は2022年の6月を想定しております、ここで航空事業を実際にスタートできるというところで、さらに最後10億というお金を皆様からのご協力をお願いしたいというふうに考えております。

この事業の飛行機は全てリースですので、比較的飛行機を購入する会社と比べると、トータル35億で回せるというのは、安く飛ばせる航空会社であります。ただどうしても投資産業というか、利益が上がるのがどうしても飛行機を飛ばしてからなんですね。そして決して利益率は高くない。高くないというのは、きわどい所を実は私たちも目指しています。というのは、当然料金を上げれば利益率はもっと上がります。ですがLCCとい

う考え方で、いわゆる事業の経営スタイル、こちらを既存の日本の航空会社とはちょっと違った形で目指しています。

先ほどのパイロットの規制緩和。これも規制緩和されることによって、パイロットの養成の料金が下がる。こうした工夫をどんどんやっていって、弊社は35と言いながら、何とか安く回せるような努力をしているところです。

ちなみにこれは過去の実験で、パイロットは普通に養成すると、機長になるまでに約1億円かかります。こうしたお金をかけていると、いくらたっても航空会社をつくれな。こうした状況の中で防衛省と国土交通省と協力をしながら、規制緩和を進めて、何とか軽い形で航空会社を立ち上げられる。そうしたところを調整しているところです。

現在も、継続して、2つぐらいの規制緩和を国と調整しているところです。いろいろと見通しは見えてきております。まあ間違いなく2022年までには達成するというところで動いています。

お金も集めさせていただきますが、内部的にも大きな流れを捉えながら、流れと違う所でざわざわ騒いでも達成できない部分がありますので。また航空機メーカーの人間を採用するというのも、これも一つ大きなコスト削減につなげられる。そのようなことをかなりハードネゴシエーションになりますが、全面的にこのトキエアが一つの地域航空のビジネスモデルを成立させたいと考えています。

【質問者B】

搭乗率に関して、ロードファクターは80パーセントぐらいいけるんじゃないかというお話がありましたが、自信の裏打ちというか、その辺の根拠を少しお聞かせいただきたいと思います。

【長谷川(政樹)】

これは正直言って先ほどもありましたが、新規開拓なのです。ロードファクター、いわゆる搭乗率を測れるかというと、実際なかなか難しいものがあります。ただ実績として国内で出航しているLCCの搭乗率は、コロナ前で、私が前々職でやっていたジェットスターも平均ロードファクターは85パーセントです。多いフライトは90パーセン

トっています。日本全国の路線別で、ロードファクターの高い路線については正確なデータがあるのですけれども、実はほとんどLCCが占めています。私の根拠とするところはまず実績の部分。

あと新規路線というところ、例えば今新潟と仙台を最大フライトさせたいというところなのですが、ここもバスが今実際8往復16便、約500名のキャパがあります。今現在、大宮経由で片道1万9,770円です。こうしたところに平均単価1万円で当てていく形で、何とか80パーセントを達成できるのではないかと考えています。

【質問者C】

佐瀬副局長のお話、それから長谷川社長のお話にもありましたとおり、低コストでの運航による潜在需要の掘り起こしだったり、また現状のコロナ禍におけるチャーターへの注目というのは、私どもの現在の営業活動の中でも非常に注目が高まっている状況でございます。

今後の佐渡の世界遺産認定、こうした先のお話から、県内の観光流動の期待感というところも非常に高まっているということで、チャーターというものに関しまして、実際の事業の開始見通し、

あるいは時期のお考えなどを、お聞かせください。

【長谷川(政樹)】

以前、旅行代理店様と打ち合わせさせていただいて、そこでテーマになったのも、やはりチャーターでした。いろいろな考え方があるのですけれども、今、弊社は48席、70席をどうやって埋めるのですかといったところで、当然ですが、チャーターですので、チャーターしていただけるお客様は特段48人を48人満席にする必要は実はなくて、それこそ20~30人でご利用いただくという使い方もあると思います。

このチャーターに関しましては、比較的いろいろな会社の社長様から、先ほども大体概算をお伝えしましたが、そんなに安く行けるのかという質問をいただきます。そうしたところで社員旅行とか、これから考えていきます。ただ飛行機の使い方に関しましては、それこそJTBさんとか、航空会社を中心に、要は物を運ぶこと、ただここを幅広くどのようなお客様を取り込んだらいいのか、ディスティネーションをどう設定したらいいのか、今後は旅行代理店さんとかとご協力・ご相談していきたいと考えております。

