

総合交通・流通対策特別委員会会議録

平成18年11月8日

場 所 第3委員会室

平成18年11月18日(水曜日)

午前10時1分開会

会議に付した案件

○意見交換会

全日空空輸株式会社宮崎支店

○委員協議

出席委員(12人)

委員	長	河野哲也
副委員	長	十屋幸平
委員		川添睦身
委員		緒嶋雅晃
委員		外山三博
委員		永友一美
委員		萩原耕三
委員		中野一則
委員		外山衛
委員		宮原義久
委員		外山良治
委員		山口哲雄

欠席委員(なし)

説明のため出席した者

全日本空輸株式会社 宮崎支店支店長	岩満浩
ANA九州株式会社 セールスマネージャー	本間裕章

事務局職員出席者

政策調査課主事	近田暁洋
議事課主査	永田清文

○河野委員長 おはようございます。ただいま

から総合交通・流通対策特別委員会を開会いたします。

先日は、県外調査への御参加お疲れさまでした。ありがとうございます。

早速、本日の委員会の日程についてでございますが、お手元に配付の日程案をごらんください。

本日はまず、航空路線現状と課題につきまして、全日空空輸株式会社宮崎支店との意見交換会を行い、意見交換終了後、先日の県外調査を踏まえた上での今後の委員会活動について御協議いただきたいと思います。このように取り進めてよろしいでしょうか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○河野委員長 それではそのように決定いたします。

では、早速意見交換会に入りますが、全日本空輸宮崎支店の方々の入室のため、暫時休憩いたします。

午前10時3分休憩

午前10時5分再開

○河野委員長 それでは、ただいまより総合交通・流通対策特別委員会意見交換会を開会いたします。

本日はまず、全日本空輸宮崎支店の方々と意見交換会をさせていただきたいと思います。

私は、宮崎県議会総合交通・流通対策特別委員会の委員長を務めております延岡市選出の河野哲也と申します。

当委員会は、本県の総合交通及び流通に関する調査を行うことを目的として設置された委員会でございます。本日は、調査活動の一環として、航空路線の現状につきまして意見交換会をさせていただきたいと考えておりますので、何

とぞよろしくお願ひいたします。

御出席いただきました皆様方には、大変お忙しい中、御協力いただきましたことに対し、心より感謝申し上げます。簡単でございますが、ごあいさつとさせていただきます。

次に、委員を紹介いたします。

まず、私の隣が日向市選出の十屋幸平副委員長です。

続きまして、皆様から見て左側から、宮崎市選出の川添睦身委員です。

宮崎市選出の外山三博委員です。

都城市選出の萩原耕三委員です。

日南市・南那珂郡選出の外山衛委員です。

小林市選出の宮原義久委員です。

続きまして、皆様から見て右側から、西臼杵郡選出の緒嶋雅晃委員です。

児湯郡選出の永友一美委員です。

えびの市選出の中野一則委員です。

宮崎市選出の外山良治委員です。

延岡市選出の山口哲雄委員です。

どうぞよろしくお願ひいたします。

続きまして、全日本空輸宮崎支店支店長 岩満浩様より、本日御出席の方の御紹介をお願いいたします。

○岩満支店長 おはようございます。宮崎支店の岩満でございます。平素は私どものANAに対しまして、格別の御配慮を賜りましてまことにありがとうございます。また、きょうはこういう機会を賜りまして、重ねて御礼を申し上げます。ありがとうございます。

今御紹介を賜りました宮崎支店の支店長をやっております岩満でございます。また、きょうは同行しておりますけれども、セールスマネージャーの本間でございます。よろしくお願ひいたします。

○河野委員長 ありがとうございます。

それでは早速航空路線の現状等につきまして御説明をお願いしたいと思います。よろしくお願ひします。

○岩満支店長 それでは、恐縮でございますが、座って説明させていただきます。

平素は、私どもANAに対しましていろいろ御配慮賜りましてまことにありがとうございます。

今、御紹介を賜りましたが、まず最初に、宮崎におきましての私どもANAの営業体制といえますか、簡単に御報告といえますか、お話をさせていただきたいと思っております。今、御紹介をさせていただきました本間がANAセールス九州のセールスマネージャーということになっておりますけれども、私ども全日空では、3年前から各地の営業を担当します担当の会社を、昔はANAが直接旅行者様あるいはお客様にセールスをさせていただいておりましたけれども、現在は九州におきましては、ANAセールス九州株式会社に航空券のセールス部門を委託しております。よって、私ども宮崎支店で全日空とANAセールス九州と両方の業務を行っているという現状でございます。また、空港におきましては、宮崎交通様の方に総代理店ということで市場のいわゆるハンドリング業務を委託させていただいておまして、全日空のスタッフとしましては、空港の所長と整備部門、これはいろいろ資格が絡みますので、その整備部門のみが全日空のスタッフという形で、当地宮崎においては営業活動をさせていただいております。きょう、お手元に資料をお配りさせていただいておりますけれども、まず航空業界の全体的な動向、また全日空の旅客動向、あと宮崎空港発着の動向、それにその他という形でお

話を進めさせていただきたいと思っております。

当地宮崎におきましては、昭和29年に宮崎—福岡線を開設させて以来52年お世話になっておりますけれども、現在、東京、伊丹、関空、名古屋、それに沖縄という4路線を就航させていただいております、先ほど申し上げましたとおり、52年間お世話になっておりますので、私ども会社の中にも宮崎出身者も大変多く、大変お世話になっている地ということが言えると思っております。それでは、資料に沿って説明をさせていただきたいと存じます。

まず、表紙をおあげいただいて1ページ目でございますけれども、もう既に御存じの内容も多々あるとは存じますけれども、御了承賜りたいと思います。

まず、「国内航空分野における規制緩和の経緯」ということでございますけれども、上の黄色い色がかかっているかと思っておりますけれども、航空法制定（昭和27年）という形で書かせていただいておりますけれども、まず最初にお断りしておきますが、こういった資料に関しましては、私どもの社内の資料は基本的には使わせていただいております。ほとんどのものが国土交通省の委員会等で使われている資料、あるいはこちらの県の総合交通課さんの方でまとめられている資料を主に使わせていただいております。御了承ください。航空法制定ということでございますけれども、御存じのとおり、昭和27年の4月にサンフランシスコ平和条約が発効されまして、それに基づきまして、同年の7月に航空法が制定をされております。これによりまして、戦後禁止されておりました民間航空の自主運航が可能となったわけでございますけれども、それに先立つ昭和26年に、日本航空法という法律が制定されまして、日本航空さんが設立されて

おります。この昭和27年以降、いろんな航空会社が設立をされました。私ども全日空におきましても、日本ヘリコプター、極東航空といった会社が主に合併をいたしまして、現在の全日空を形成しておりますけれども、そういった航空会社がいろんな合併等を繰り返しまして、その下の「45・47体制」のところでございますけれども、この「45・47体制」時におきましては、大きく分けて、日本航空さん、日本航空さんと合併する前の日本エアシステムさんのグループ、またあと全日空のグループと、大きく3社の体制になっておりました。この昭和45年の「航空企業の運営体制について」という閣議了解、またその後の昭和47年の同じく「航空企業の運営体制について」という運輸省示達によりまして、日本航空さんのグループが国際線と国内線の幹線、私ども全日空のグループが国内線の幹線とローカル線、ここには書いてございませぬけれども、一部近距離の国際のチャーター路線、あとJAS（日本エアシステム）さんのグループが国内線のローカル線という、いわゆる航空のすみ分けがここでなされております。

その後、昭和61年に「45・47体制」廃止、ダブル・トリプルトラック化ということでございますけれども、その前の昭和60年の9月に、当時の運輸大臣が運輸政策審議会に対し諮問をしておりまして、61年6月にその審議会の方が「今後の航空企業の運営体制のあり方について」という答申を行っております。それに基づきまして、このダブル・トリプル化の推進というものが行われました。その下に括弧が書かれておまして、（ダブル・トリプルトラック化基準の緩和）と書かれておりますけれども、これが平成4年にダブル・トリプル化の基準が緩和されております。昭和61年の段階では、トリプル路線、

いわゆる1つの路線に3社が競合で入っていくという基準を100万人以上、ダブルの路線につきましては70万人以上という規定がございましたけれども、平成4年には、それが70万人以上と40万人以上、その後、段階的にダブル・トリプル化の基準が見直されまして、平成8年には35万人以上、20万人以上ということで、当初の100万人以上と70万人以上から比べますと、約3分の1ぐらいのレベルまで下げられておりまして、競争の促進が図られたという状況でございます。こちらにございます平成9年には、完全にダブル・トリプルトラック化の基準そのものが廃止となっております。また、あわせまして、平成10年には35年ぶりの新規参入ということで、スカイマークエアラインさんが羽田—福岡線に参入をされております。これにつきましては、羽田空港のC滑走路の供用開始によります、いわゆる発着枠の増というところがその背景にございまして、あわせて同じ平成10年に北海道国際航空さんが羽田—札幌に就航されているという状況でございます。

その右側のブロックにつきましては、運賃制度について、その段階的な規制緩和の状況が書かれておりますけれども、当初の運賃につきましては、ノーマル運賃といえますか、普通運賃、片道運賃、往復運賃あるいは回数券割引といった、いわゆるノーマル運賃的なものしか運賃的な制度としてはなかったわけなんですけれども、平成6年には一部届出化、平成8年には幅運賃というものが段階的に導入をされておまして、運賃の自由化も段階的に進められるという状況でございます。

その下のブロックでございますけれども、航空法改正ということで平成12年に航空法が改正されまして、それによりまして、事業参入、こ

れが安全面の審査を中心とした事業ごとの許可制に移行という形で見直しをされておまして、ダイヤにつきましても、基本的には届出制と。なおかつ混雑飛行場に関しましては、5年ごとに見直しをしていくというような形に変更されております。また、運賃につきましても、基本的には事前の届出制ということで、航空会社の裁量の中で運賃も決めていくという形で段階的に規制緩和がなされてまいりました。

1枚資料をおめくりいただきまして2ページ目でございますけれども、そのような流れの中で、そこに書かれておりますような、新規航空会社が次々と参入をされてまいりまして、この資料が、先ほど申し上げましたように国交省の資料でございますので、一部まだ抜けているところがありますけれども、平成15年にはオレンジカーゴ、その前の平成14年にはスカイネットアジア航空さんが宮崎—東京に就航されておりますし、この資料には出ておりませんが、スターフライヤーさんがことしの3月、新北九州空港—羽田、ギャラクシーエアラインさんがこれは貨物を主とされております航空会社でございますけれども、10月31日、つい先日でございますけれども、新しく就航されているということで、新規参入の航空会社が次々と声を上げてきております。

下の主な新規航空会社の概要でございますけれども、スカイマーク・エアラインズさんが平成10年の7月に参入をされておりますけれども、現在は羽田から札幌、神戸、福岡、沖縄の4路線を就航されておまして、北海道国際航空さんは、この新千歳と旭川に加えまして、函館、女満別の4路線、スカイネットアジア航空さんの方は、皆様御存じのとおり、この宮崎、熊本から羽田に加えまして、2006年の4月に長崎か

ら東京も開設をされておりまして、現在18往復を就航されていらっしゃるという状況でございます。

1枚また資料をおめくりいただいて3ページ目でございますけれども、それによりまして、混雑空港と言われております羽田の枠も新規航空会社の方に傾斜配分をされておりまして、それによりまして、羽田発着路線における旅客輸送のシェアがお手元の資料のように変更してきております。変わってきております。

また、左下の羽田発着枠の配分シェアにつきましても、新規航空会社、この3社で10%を超える枠を現在使われているという状況でございますし、便数シェアにおきましても、真ん中の段でございますけれども、9.9%、なおかつ右側のそれぞれの路線における便数シェアにおきましては、例えば、宮崎—東京線でありますと、真ん中の左側のSNAさんのところでございますけれども、40%をSNAさんが便数シェアをお持ちになっている。私ども全日空の方が33.3%、日本航空さんが26.7%という便数シェアになっているという現状でございます。

1枚また資料をおめくりいただいてよろしいでしょうか。先ほど運賃の規制緩和につきましても、若干触れさせていただきましたが、それによりまして、左上のブロックでございますけれども、大手3社の国内航空運賃水準（イールド）と書かれておりますけれども、このイールドといいますのが、下の方に※がございますけれども、輸送人キロ当たりの旅客収入ということでございまして、平成元年には21.0円であったものが平成14年には14.9円まで、このイールドというものが下がってきております。

また、右側が国内航空運賃の海外との比較でございますけれども、日本の普通運賃を100とし

た場合の比較が出ておりますけれども、ごらんいただきますとおり、普通運賃につきましては、国際的にもかなり下の水準になっております。

よく我々も御質問を受けるのですけれども、海外の運賃が安いというような御質問をよく受けますけれども、そういうお話の前提になっておりますのが、最低運賃あるいはいろんな自由化された運賃というところが恐らく基本になっているのではないかと思いますけれども、そういった運賃制度が規制緩和されることによりまして、現在の、この資料では2002年11月時点でございますけれども、最低運賃につきましては、アメリカ、ドイツとはほとんど並べておりますし、イギリスの特にライアンエアとかこういったところが非常に衝撃的な運賃をたまに発表されたりしますので、そういったイギリスと比較すると、まだ高位にはあるというものの、アメリカ、ドイツとは何とか肩を並べられる水準まで運賃も規制緩和がされてきたのではないかと考えております。

また、下のブロックにつきましては、運賃種別の推移ということでございますけれども、先ほど申し上げましたとおり、規制緩和前につきましては、普通運賃、往復割引、回数券運賃などでございましたけれども、現在に関しましては、それに加えましていろんな割引系の運賃、事前購入型の割引運賃とか、特定便の割引運賃とか、バーゲン型の運賃とか、いろんな運賃を基本的には各航空会社が競合状態の中でいろいろ工夫をしながら考えさせていただいておるといふ現状でございます。

5ページ目でございますけれども、そういった規制緩和に対応するというところで各航空会社とも経営の効率化に努めてまいったわけでございますけれども、そういった単位当たりのコスト

トを減らすための努力、あるいは一人当たりの収入をふやすための努力というものを、この規制緩和に対応するために各社やっけてきているというような資料でございます。

6 ページ目でございますけれども、そういった規制緩和の中で、私どもANAグループにつきましても、大変衝撃的な事象でございましたけれども、日本航空さんと日本エアシステムさんの統合ということがございました。お手元の資料のとおりでございますけれども、平成13年に発表されまして、ここには出ておりませんが、先月10月には完全な1社化をされております。そういった統合によりまして、右下のブロックでございますけれども、国内航空旅客輸送社がそういった形で2社で49%、私どものANAグループが48%という形で国内航空旅客輸送社が変更になったという状況でございます。

7 ページ目でございますけれども、そういった中で国内航空旅客数がこういう形で推移をしてきておりまして、ここ数年に関しましては、若干それまでのカーブとはちょっと緩いカーブになっているというところが見ていただけたと思います。

8 ページ目でございますけれども、平成11年から17年度までの実数を表でまとめさせていただいておりますけれども、合計のところの輸送人数（千人）の対前年比というところを見ていただければおわかりになると思いますが、平成15年、16年には前年比でマイナスという状況でございまして、輸送人キロの欄につきましても、ほぼ同じような数字で推移をしております。平成17年度に入りまして、輸送人数につきまして101.72、輸送人キロにつきましては102.38と上昇傾向に転じておりまして、お手元の資料には入れさせていただいておりますけれども、

平成18年の第一・四半期につきましては、輸送人数で101.75、輸送人キロの方で102.38と17年度からの上昇傾向が続いているという状況でございます。

一番下の旅客収入につきましても、それとは若干違う傾向がございまして、輸送人数、例えば平成13年度でございましたら、輸送人数、輸送人キロにつきましても、前年を超えているという状況でございますけれども、やはり運賃の自由化等々の影響もございまして、旅客収入につきましては98%、平成14年につきましても95.56%と、旅客収入とその人数の伸び、あるいは人キロの伸びが一定ではないという状況がごらんいただけるのではないかと考えております。

続きまして9 ページ目でございますけれども、日本の国内航空のネットワークの非常に大きな特徴点でございますけれども、一番上の方のブロックに書かれておりますけれども、羽田空港への一極集中が顕著ということが書かれておりますが、その図の方は年間100万人以上のお客様が御利用になっていただいている路線をあらわしておりますけれども、その中でも、羽田と新千歳と福岡を結ぶ路線が非常に太いパイプになっていることにお気づきいただけると思います。また、それ以外の各路線につきましても、羽田空港と結ぶ路線が非常に多くございまして、右上の方に平成17年度年間旅客数100万人以上の路線（26路線）と書かれておりますけれども、その内訳としましては、羽田とどこかを結ぶ路線が17路線、伊丹とどこかを結ぶ路線が5路線、名古屋と結ぶ路線が2路線、それ以外では石垣と沖縄、あるいは福岡と沖縄ということになっておりまして、100万人以上の路線26路線のうち17路線が羽田が関係している路線という状況

でございます。

10ページ目がその羽田空港に係る羽田空港再拡張事業というところの資料でございますけれども、10ページ、11ページがその資料でございますが、現在、非常に枠の確保あるいは捻出が難しいと言われております羽田空港が、平成21年（2009年）には10ページ目の右側の図にございますけれども、滑走路整備事業として新しい滑走路、新D滑走路というものを計画されております。それが完成いたしますと、11ページ目にございますけれども、再拡張後は現在の1.4倍の発着容量が拡大していくということで、この1.4倍の使い方について今後議論がなされていくと。報道等によりますと、近距離の国際線についても、羽田空港の離発着が認められていくのではないかとこの状況でございます。お手元の資料にはございませんけれども、それ以外の混雑空港と言われるところにつきましては、成田空港、これが御存じのとおり並行滑走路がいつ完全にできるかというところが非常に大きな命題になっておりますし、関西空港におきましては、2007年、来年でございますけれども、新しい滑走路が限定という形ではございますけれども、供用開始になる。あと伊丹につきましては、御存じのとおり、拡大の方向ではございませんで、どちらかといいますと大きな飛行機、ジェット機を制限していくという方向にございまして、平成17年度からそれまで200枠のジェット枠プラスYS11の代替枠50枠、250枠がジェット枠として認められておりましたけれども、平成17年度からまず三発機、四発機のジェット機の制限ということで機種が始まりまして、また、その枠の制限も同時に行われておりました、2009年度からはジェット枠が200枠、プロペラ枠が170枠ということで、平成17年度以前と比

べますと、ジェット枠が約50枠減っていくという状況でございます。また、2008年には静岡空港が新しく開港するという状況が国内空港においては予定をされております。

次に、12ページ目でございますけれども、私どもANA（全日空）の簡単な紹介をさせていただきたいと思ひまして準備をさせていただきました。

全日本空輸株式会社という商号でございまして、先ほど申し上げましたが、昭和27年に設立をされております。国内45都市、海外34都市に事業所を置いておまして、グループ会社としましては、主要連結子会社を含めて129社、内訳としましては、エアーニッポンなどの実際に飛行機を飛ばして入るグループ会社並びに地上のいろいろグランドハンドリング等を行う航空運送事業のグループ会社が36社、先ほど申し上げましたANAセールスなどの旅行部門の会社が9社、ホテル事業が21社、その他63社という構成でございまして、従業員数が全日空単体では1万2,500名、連結対象といえますか、グループとしましては3万名の会社でございます。

路線・便数、国内線旅客路線としまして138路線、1日に913便、貨物で4路線4便、国際線につきましては、35路線で週に494便、貨物が17路線で週に52便という構成でございまして、保有機数が196機、うち87機がリース機という構成でございます。

13ページ目が平成11年以降の私ども全日空の国内線の動向と書いてございますけれども、国際線も含めて書かせていただいておりますが、まず、私どもで申し上げないといけない部分は、平成15年度にイラク戦争、SARSと書いておりますけれども、この年に7期ぶりに経営状況が好転をいたしまして、復配をさせていただき

ました。その前の7期につきましては、非常に申しわけない形でございますけれども、配当ができない状況でございまして、大変企業体質を強化するために苦しんでいた時期という状況でございます。

平成12年度につきましては、経常利益635億と書かせていただいておりますけれども、実質連結子会社の株式の評価損等々を計上させていただきまして、当期の純利益としましては、マイナスの290億ということで非常に経営状況が悪い時期でございました。あと、平成13年度で特徴的なのところが、国際線旅客数が前年比で80%と書かせていただいておりますが、これが9.11のアメリカの同時多発テロが発生した年でございまして、また平成15年が国際線の旅客が87%ということで、これがイラク戦争、あるいはSARSということで、国際線の旅客数につきましては、そういった外部的な要因が非常に影響するということが見ていただけるのではないかと考えております。

一番最後の資料でございまして、これが宮崎空港発着路線の動向ということで表にまとめさせていただいておりますけれども、宮崎空港は皆様御存じのとおり、市内からバスで20分から25分、JRでは10分弱という非常に恵まれた立地でございまして、滑走路も2,500メートルということで大型機も離発着可能、各社合わせまして、国内線が9路線、1日合計39便の往復、国際線はアジアナ航空さんがソウルに就航されているという空港でございまして、年間の利用者数が平成17年度で国内線が約303万人、国際線が5万7,000名、合計で309万人。九州におきましては、やはり福岡空港と沖縄那覇空港が1千万人を超える空港でありまして、福岡空港が1,856万人、沖縄の那覇空港が1,366万人と圧

倒的に多い数を持っておりますけれども、それに続きまして鹿児島が571万人、熊本が313万人、それに次ぐというお客様の数でございまして。

また、全国の国内路線につきましては、宮崎—東京線、これがお客様の数だけを見ますと、全体で14位、大阪の伊丹線が40位、福岡線が45位という輸送実績でございまして。お客様の数だけを合わせますと、東京線が平成18年度の上期の数字で見ますと、48%を超える数字になっておりまして、それに続きまして、伊丹、関空、福岡等々ございまして、東京、伊丹、関空、福岡を合わせますと、約9割、89.2%のお客様がその4路線を使われているという状況でございまして。全体の傾向といたしましては、資料の方にはございませんけれども、平成9年度が利用旅客数のピークでございまして、国内線が346万5,000人、国際線が7,000人、トータルで347万3,000人、これがこれまでのピークでございまして、平成17年度は100.1%と前年比を上回る旅客数になっておりますけれども、全体的な傾向としましては、残念ながら平成9年度以降は減少傾向が続いてございまして、平成16年度におきましては、国内線旅客数で前年比が96.5%、299万7,000人と300万人を割れたという状況でございまして。しかしながら、平成17年度につきましては、101.1%、303万人ということで、また300万人台を確保しておりますけれども、平成18年度の上期におきましては、前年比が98.6%と、ちょっとまた減少傾向が見えております。

この中でトピックスと申しますか、平成14年度には、先ほど申し上げておりますSNAさんが東京線に就航されております。また、私どもにとりましては、トピックスでございまして、平成18年度の上期からSNAさんとのコー

ドシェアを開始させていただいております。

私ども概況といたしましては、平成14年度にSNAさんが東京線に就航されて、その影響もございまして、平成15年度には、東京利用のお客様が前年比で81.5%と大幅にダウンをしましたが、これにつきましては、JASさんの欄に116%と書かれておりますけれども、これは日本航空さんグループも同じでございまして、前の表、平成14年度のJASさん、JALさんを合わせた数とこの37万8,000人という数を比較しますと、前年比で86.6%ということで、JALさんグループも大きな影響を受けたという状況でございます。しかしながら、その後につきましては、私どもの東京線の利用者数につきましては、前年比で106%あるいは108%ということでございますし、今年度の上期につきましては、先ほど申し上げましたSNAさんとのコードシェアの影響もございまして、117%と上昇の傾向にあるのではないかと見ております。

あと、私どもの宮崎発着路線の中で特徴的なところとしましては、関西空港、これが私ども営業的には非常に苦勞しているという状況でございます。しかしながら、先ほど申し上げました伊丹空港の発着枠の関係もございまして、やはり伊丹空港と関西空港と比べますと、どうしても関西空港の方の競争力が弱いという状況はあるわけでございますけれども、今後、ジェット枠が減少していく中で、全体的な関西と宮崎を結ぶパイプを維持する観点からも、この関西空港の営業には継続して努力してまいりたいと考えております。

あと、お手元に資料は入れさせていただいておりますけれども、その他のトピックスということで、私どもの中期の事業計画につきまして、簡単にお話をさせていただきますと、先ほ

ど申し上げました羽田空港の再拡張が2009年に予定されておるといことでございますので、通常私どもの中期事業計画は大体3年前に作成しておりますけれども、2006年度からの中期計画につきましては、2009年度までの4年間を見た中期計画を作成させていただいております。その中で2009年度の羽田再拡張、これを私どもでは航空ビッグバンと呼んでございまして、発着枠が大幅にふえることによりまして、恐らく国内線、国際線とも非常に競争が激化するであろうということで、それまでにいかにその競争に耐え得る体質をつくるかということで、現在、その中期計画を遂行しております。

その1つがフリート戦略、航空機に飛行機のタイプの戦略でございまして、先ほど申し上げました197機の内訳が、いろんな種類があるというのがお見受けいただいたと思っておりますけれども、これを2009年度ではございませぬけれども、最終的にはプロペラ機も含めて4機種ぐらいに統合していきたいと考えてございまして、この機種の統合によりまして、経営の効率化、コストの効率化を図っていきたいと考えております。現在、宮崎空港にも就航しておりますけれども、ボーイング737のニュージェネレーション700というタイプなんですけれども、これにつきましても、統合後の主力と位置づけてございまして、また、宮崎空港に関しましては、通常はなかなか就航できないのですけれども、いわゆる多客期、年末年始、あるいは旧盆の期間等々就航させていただいておりますボーイング777、トリプルセブンという機体、それと今度導入いたします787という機体、この3つがジェット機の大きな柱になってくるということで考えております。

まとまりのない説明で大変失礼いたしました。以上で説明を終わらせていただきます。あ

りがとうございました。

○河野委員長 ありがとうございます。

それでは、これまで御説明いただきました内容につきまして、委員の方から何かお聞きしたいことがあればお願いしたいと思います。

○緒嶋委員 スカイネットとANAと一緒に運航されるという形になって、スカイネットそのものの体質も強化されたというふうに見えていいのか。どういうふうに我々は理解すればいいのか。

○岩満支店長 SNAさんとは今年度の4月からコードシェアという販売方式を契約させていただいております。これにつきましては、SNAさんの持っている座席を全体で100としますと、25%を上限としまして、私どもが買い取らせていただく。買い取らせていただいて、実際の飛行機はSNAさんなのですが、その25%の枠で買い取らせていただいた席は全日空の席として販売させていただくという形でございます。買い取らせていただくということで、その25%に関しましては、基本的には安定的な収入がSNAさんに入るという見方ができていると思っております。あと残りの75%に関しましては、SNAさんが独自の経営判断でいろんな運賃を設計されて販売をされております。ですので、SNAさんの一つの飛行機の中に、SNAさんの運賃で買ったお客様と全日空の運賃で買ったお客様が混乗されているという状況でございます。ただ、コードシェアに関しましては、私ども北海道国際航空さんと経験がございますが、こちらの方は東京一札幌という、先ほど申し上げましたけれども、日本で一番の太い路線でございますし、お客様の数も非常に多い。それと、当時に関しましては、北海道国際航空さんが羽田の枠を確保された枠の出方がちょっと

違ってございまして、全体の50%までコードシェアができるという状況が当初ございました。ということで、コードシェアのパーセンテージが少ないということと、路線的にはやはり東京一札幌とちょっと違う状況ということで、北海道国際航空さんのときのコードシェアの効果が変わるまでの時期、時間と申しますか、それと、SNAさんとは全く一緒になるかということ、多分そうではないんじゃないかと考えております。ただ、先ほど申し上げましたとおり、その25%の枠に関しましては、基本的に安定的にSNAさんの方に収入として計上される形でございますので、残り75%をいかに売っていくかという、そういう意味では安定収入が図れる構造にはSNAさん側から見たらなっているのではないかと考えております。

○緒嶋委員 SNAも最初いろいろトラブルというか、安定的な運航がなされなかったような気がするんですけども、そういう点についても、ANAの方で何かいろいろなノウハウを含めて支援というか、そういうのもされておるわけですか。

○岩満支店長 これはあくまでもビジネスに基づいてというのが前提にはなるんですけども、整備的な支援、あるいは運航的な支援というのは現在やらせていただいております。一番新しい、ことしに入ってからになりますけれども、販売系のシステム、これも契約に基づきまして、我々のシステムを使っているという状況でございます。また、SNAさんには一部出資もさせていただいているんですが、これがいわゆる15%ルールというのがございまして、15%を超える出資をした場合には、その航空会社はグループ会社とみなされるということで、それ以上の出資をいたしますと、羽田の発

着枠等々もグループ枠の扱いになっていくということがございますので、そうしますと、SNAさんとしては全日空の枠の中でしか運航できないということもございますので、15%の中で私ども出資させていただいております、人的な支援も含めて、商売上のルールは守りつつ支援をさせていただいておりますという状況でございます。例えば整備の部分につきましては、SANAさんから要請があれば、我々の持っている部品というのは調達させていただくとか、もちろんそれはお金を払っていただいた上ですけども、そうしますと、今までSNAさんがストックを抱えていらっしやらなかった部品の調達なんか、我々の方が当然部品というのは多く持っておりますので、早く調達できるということで、機材故障で飛べない期間というのが多分短くなっているのではないかと考えております。

○緒嶋委員 もう一つ、このSNAが参入するときに、貨物部のANAの方の機種が小さくなる、そういうことで農産物なんかのフライト輸送が制限を受ける、そのことが農業振興の上からも流通の面からも問題だということが課題としてあったわけですね。現実にそういうことが今かなり課題として残っているのかどうかということをお伺いしたいのですけど。

○岩満支店長 先ほどお客様の数では平成15年に大きく落ち込んだということを申し上げましたけれども、貨物の重量につきまして、宮崎空港発でございますけれども、東京行きの貨物が平成15年には75.5%ということで大きく割り込んでおります。これにつきましては、やはりそういった影響もあったのかとは思っております。しかしながら、その後につきましては、平成17年度につきましては、前年比で114.6%と回復傾向にございまして、平成14年で6,598トンの貨物

を宮崎空港から東京に向けて発送してございましたけれども、平成17年で6,179トンということで、平成15年の5,000トンを割り込んだ状況から比較しますと、かなり回復してきたのではないかと考えております。

○外山三博委員 今質問がありましたスカイネットが入ってきた段階で、機種が変わったんですか、小さい機種に。ということは、花なんか宮崎空港から飛行機に積みなくなったということのようなんです。現実には機種が小さくなったので、貨物を花なんかを載せられなくなったということはそのとおりなんですか。

○岩満支店長 例えば、宮崎空港から私どもの便の最終便といいますのがA320という形の飛行機を使っております。これにつきましては、いわゆるカーゴ輸送用、貨物輸送用のコンテナが小さいコンテナしか使えない機種になっております。当然のことながら、我々としては、貨物についても営業努力で拡大していくという努力も当然のことながら必要だとは認識しておりますけれども、特に国内の貨物につきましては、私ども社内的には床上と床下という表現をしているんですけども、床上のお客様のイールドと比較しますと、貨物のイールドというのがなかなかそれだけでコスト的にバランスがとれるまでの、例えば普通の旅客機でフルの貨物を搭載したとしても、宮崎発着ということで考えますと、宮崎からがフルであっても、東京からはほとんど夜の時間帯にないという状況もございまして、コスト的にバランスがなかなかとれないという状況もございましたので、大変申しわけないんですが、当時と比較しますと、提供座席数というのは減っております。

○外山三博委員 これは宮崎の農業振興という点からも、やっぱり前と同じような機種にもう

一度変えてもらって、貨物輸送力を増強するという方向には考えられないんですか。

○岩満支店長 飛行機の大型化につきましては、これはこちらの県あるいは市、各行政当局の皆様方あるいは航空貨物を使われる民間の方々からも、私ども要望をいただいております。それにつきましては、いろいろそういった貨物をどれぐらいのパーセンテージで積めて、どのぐらいの収入があればバランスがとれるとか、そういった勉強というのは当然のことながらさせていただいておりますが、現在のところはなかなかそこまで踏み切れないというのが状況でございます。それとあわせて、先ほど申し上げましたとおり、平成15年度に、何とか私も復配ができたばかりでございまして、なかなか私どものトップの表現をかりますと、まだ集中治療室を出たばかりという、体力的にもなかなかない状況でございますので、そういった大型化あるいは増便、あるいは新路線というところにつきましては、私どもとしてはかなり慎重に検討せざるを得ないという現状でございます。

○外山三博委員 できたら今私が申し上げたような方向で、全日空さんの方も、今後、宮崎の振興という意味でも御検討いただきたいと思うのですが、それともう1点、福岡便が前ありましたね。ダブルトラッキングだったですね。JASの時代かな。あるいは全日空さんが撤退された段階で、航空運賃がぼんと上がってきてますよね。どうなんですかね。福岡便は割と需要が多いんですが、宮崎から出張で行かれる方も非常に多い。ダブルトラッキングに戻していくという考えはございませんか。

○岩満支店長 今、お話をいただきました福岡線の再開につきましても、先ほどの大型化とあわせて、行政当局の皆様方あるいは民間の方々

からも御要望をちょうだいしている事項の一つでございます。これにつきましても、私どもいろいろ勉強はさせていただいているんですが、福岡線に関しましては、2つほどクリアしないといけないといえますか、検討事項がございまして、1つは先ほど申し上げました伊丹の小型化の促進策、プロペラ機あるいはジェット機でも3発以上は飛べないとか、そういったところがございまして、今、小型機のニーズが非常に社内的には高まっております。私ども、今勉強しておりますのが、宮崎ー福岡線につきましては、非常に距離が短い路線というのが特徴でございますので、コスト的には非常にジェット機あるいは飛行機の場合、離陸するときが一番油を食うもんですから、高度距離が短いというのは、非常に効率的に悪い路線の一つでございます。ですので、それを何とかクリアするためには、どういう飛行機を入れたらいいのかとかいう検討もしているのですが、やはり大型機ではなかなか採算がとれない路線だろうと。そうしますと小型機ということで、先ほど申し上げました伊丹の関係もございまして、小型機が非常に逼迫している。また、小型機を操縦するパイロット、これの養成も非常に厳しくなっているという現状が一つございまして、なかなかその飛行機の手当てがつかないというのが一つの現状でございます。

それとあわせて、もう一つが、先ほどの14ページ目の資料にもございますけれども、昔、私ども福岡でANKというエアニッポンという関連会社、グループ会社が就航していたんですが、なかなか競争に勝つことができずに、見ていただいたらおわかりのとおり、ひどいときには利用率が38.9と、50%も超えられなかったという状況が一つございまして、やはりそれを

どういう機種をどういう運賃でやったとしても、これだとなかなか採算が合わないという状況もありますので、これをいかにうまくお客様を獲得して一定のバランスをとるかという2つの側面から、なかなか社内的にもちょっとハードルも高いという現状が一つございます。ただ、先ほどもお話のありました大型化、あるいは福岡線の再開につきましては、私どもとしても非常に大きなテーマだと考えておりますので、我々宮崎支店のみならず、ブロック管轄の福岡、あるいは本社の方もこのテーマについては、認識をさせていただいているという状況でございます。

○外山三博委員 福岡に行きますね。高速バスが非常に好調というか、どんどんふえておる。これ、何もバスに乗って行きたいから行くのではなくて、料金が安いんですね、飛行機と比べると。だから、小さい飛行機にしてもらって、今40分で行くのを50分、1時間かかっても、料金が安くなれば、バスだと4時間以上でしょう。飛行機だと40～50分で行く。その宮崎県民の時間のロス、これは物すごいと思うのですよ。そこ辺もひとつお考えいただいて、福岡便の御検討もぜひお願いをしておきます。

○河野委員長 ほかに質問はありませんか。

○川添委員 今質問があった中でちょっと聞き落としたんですが、例えば新北九州は夜間に貨物便が飛んでいるという、福岡と宮崎のキャパシティが違いますが、さっきの東京からむしろ飛行機が飛んでこにゃいかんわけですが、船も同じことがあって採算が合わんという話があったんですね。船の話はいいですが、やっぱり宮崎から行って、その場合は野菜の話ですが、帰り荷がないと、荷物が。それでばったり採算がとれんと。そういう意味もあるんですか、さっ

きおっしゃた帰り便というのは、どっちが帰りかわかりませんが、宮崎から行って、その飛行機がまた往復するわけでしょうから、その航空専用みたいな専用機を仮に飛ばすとすれば、北九州はそれが採算がとれるのかなと思っております。どこの会社か知りませんが。その辺があるんでしょうかね。どうなんですか。

○岩満支店長 貨物の専用機につきましては、私どもも保有をしております、九州ですと、東京と佐賀、佐賀が24時間運航可能でございますので、佐賀空港と結ぶ路線、あと中部国際、名古屋と結ぶ路線、これを深夜に貨物専用機で運航いたしております。中身を見ますと、基本的にはほとんど9割が宅配業者さんが既にギャランティーをされていらっしゃるという状況でございます、その宅配業者さんの集荷先等は福岡になっているという状況だと聞いております。そういう意味では、そういった一定程度往復で、先ほどの話でいきますと9割が確保できている集荷状況で、なおかつ1年365日その9割、もうギャランティーをしていただけるような環境であるということで、そういう状況であれば、貨物についても当然のことながら経営的にはバランスしていくということは言えると思います。

○川添委員 結局往復ももちろんですが、片道で宮崎から花なり何なり、さっき要望があるというのはそういう意味だと思うのですが、そういう人たちが積載量の9割を確保しますよと。確保といいますか、努力しますよという、その辺の詰めは何かしてあるんでしょうか。

○岩満支店長 大変申しわけありませんけれども、実際の荷主様と私どもが直接そういった状況についてお話をさせたという状況はまだございません。

○外山衛委員 先ほど言われましたギャラク

シーがないんですよね。あれは佐川急便のやつですか。

○岩満支店長 佐川さんのグループですね。

○外山衛委員 あれは佐川急便だけが使うんでしょうね。自分とこの荷物を運ぶんでしょうね。将来郵便物もという関係でしょうけど、今どの路線ですか、飛んでいるのは、ギャラクシーエアラインと。

○岩満支店長 ギャラクシーさんは、10月31日、2路線だったと記憶しております。東京―新北九州と東京―沖縄那覇の2路線をやられていると聞いております。ただ、他社さんのことでございますので、どういう荷物をやられているか、そこまでは我々もわかりません。

○外山衛委員 この路線の許可というか認可というか、開拓というのは今度出るんですか。貨物の分野ですけれども。どこまで余裕があるんですかね。路線のギャラクシーが全国ネットに向けて動く場合に、どこまで広がるのか。空港の便数もあるからですね。

○岩満支店長 それもちょっと私どもではなかなか。ただ、東京と絡めるということになりますと、深夜とはいいまして、発着枠の問題は出てくると思います。

○中野委員 4ページの資料で、右上に「国内航空運賃の国際比較」ということで、日本も欧米に比べて高い高いと言われるが、そう高くはなく、努力しているよという説明でしたが、近隣諸国、韓国、中国、台湾あたりと比較して、大体向こうは日本を100とした場合にどういうふうになるんですかね。普通運賃、最低運賃、資料があれば、大体の数字でいいんですが。

○岩満支店長 申しわけありません。きょうはその資料はちょっと準備をさせていただいておりませんので、具体的にはお答えしづらいんで

すが、アジアの航空会社と先ほど申し上げました羽田空港が国際化をされた場合には、当然のことながら我々は競争状況になっていくだろうと考えておまして、ちょっと古いデータで、うろ覚えで大変申しわけないんですけども、アジアの中ではガルーダ航空さんが収支的なバランスが一番よかった航空会社だと記憶しております。営業利益率が2けたは確保されていらっしゃる航空会社だと記憶しております。

○中野委員 ちょっと申しわけありません。この右上の表で質問したつもりだったんですが、普通運賃日本100の場合に、アメリカが215、イギリス169ということで、日本は安いんだよということでしたが、近隣諸国、例えば韓国の航空会社は大体どのぐらいの数字になるのかなという質問をしたのですが。

○岩満支店長 失礼しました。普通運賃につきましては、基本的に国際航空圏の場合は、例えば日本と韓国を結ぶ場合ですと、日本の政府、あと韓国の政府の認可事項になってまいります。基本的には普通運賃に関しましては大体同じレベルで競争させていただいていると考えております。ただ、例えば宮崎から韓国に行かれるお客様、これは私どもの便ではございませんから、はっきりしたことは申し上げられませんけれども、私どもの例えば韓国便などを見ましても、いわゆるプレジャー運賃といいますか、旅行型の運賃のシェアは高い路線であるということとは間違いございませんので、そういった意味では、ここで言っている最低運賃、あるいはそれ以外の割引系の運賃との競争になってくると思うのです。ただ、大変申しわけありませんけれども、じゃ実際幾らかといいますと、ちょっと資料を持っておりませんので、お答えができないのが現状です。

○中野委員 この表は、日本と海外を結ぶ運賃の表じゃなくて、日本の国内運賃が100の場合、アメリカの国内では215ぐらいで飛んでいるという表じゃないんですかね。そのときの大体の数値を知りたかったのですが、なければいいです。

○萩原委員 非常に素人で聞くのも恥ずかしいんですけど、宮崎空港の滑走路というのは十分なのか、というのは、サミットがあるときに、いろんな大型機は入りづらいのではないかと、今、海外といたしますか、チャーター便が出ますよね。大抵出てますけれども、今の滑走路で十分対応できるのか。その辺、全く恥ずかしい話なんですけど、知らないもんだから。

○岩満支店長 宮崎空港をどういう形で活用されるかということだと考えております。例えば、近距離の国際線でありましたら、ジャンボクラスも含めて十分対応できますし、あるいはホノルルまでであれば、十分飛べる長さ、滑走路を持っていらっしゃる。2500で十分でございます。ただ、それをヨーロッパまでダイレクトで行く、あるいはアメリカ本国までダイレクトで行く、ましてや東海岸ということになると、3,000でも足りないという形になるのではないかと思います。ただ、飛行機の性能とか季節による性能波動とか、そういったものもございまして、一概にだめだとかいいとかいうのはちょっと言いづらいんですけども、基本的には、ほかの九州の中でも3,000メートル持たれている県はございますけれども、そこからのチャーターの状況を見ますと、大体そういう状況でございます。

○山口委員 御社の飛行機に乗りましたときに、最初、添乗員の方のごあいさつがありますが、「スターアライアンスグループのANA」と言われますよね。これって何なんですか。

それと、もう一つは、そのことは例えばJ A

Lと比較して何がどう違うんですか。よくわからないんですが、その何とかグループに入っていることについてのメリットというか、セールスポイントって何かあるのかなと思って。

○岩満支店長 国際的なアライアンスグループということで、日本では私ども全日空なんですけど、アメリカではUA、ヨーロッパではルフトハンザ等が中心になってつくっているアライアンスグループでございまして、例えば、いろんな契約をそれぞれ単独で1社ずつ並行的に結んでいくやり方と、そういったグループとして全体でやっていくやり方と大きく分けて2通りあるのではないかと考えております。そのアライアンスグループにつきましては、そういったものを全体で何かやっつけていこうと。例えば、コードシェアもそのアライアンスグループの会社等を中心に、また再度契約はもちろんやるんですけども、やっていく。例えば、日本の国内線についても、ルフトハンザの便名が振ってあるコードシェアにも今現在就航しておりますし、そうしますと、ルフトハンザさんのコンピューターで、例えばドイツから宮崎と。宮崎が名古屋発着であったと思うのですけれども、そうしますと、中部国際と宮崎を結ぶ路線もルフトハンザさんの便名でドイツでも購入できるとか、そういった営業上のメリットもありますし、例えば、私どもが、お客様が、例えば成田もそうなんですけれども、アライアンスグループで大きなラウンジを御提供していくとか、日本であれば自社でいろいろ単独で展開していくというのも可能なんですけれども、海外で大きなラウンジを我々は確保できるか、なかなかコスト的に無理がある。そういうときにはアライアンスグループとして一つ持つ。あるいは、アライアンスに加盟していらっしゃる航空会社はラウン

ジを使えるようにするとか、そういったお客様への提供とか、現在は油の問題も高くて、なかなか機能はしていませんけれども、そのアライアンスグループの中では、そういった油あるいは機材の共同購入とか、そういった部分でコストを落としていこうとか、それぞれ契約事ではありますけれども、いろんな分野でアライアンスを結んでいるということでのメリットをどう追求していくかという検討はさせていただいております。日本航空さんに関しましては、我々と比較しますと、日本における国際線の便数シェアが圧倒的に日本航空さんはお持ちでございましたから、逆にいいますと、アライアンスをしなくても、一定程度の便数が確保できる。例えば、日本からニューヨークについても、1日2便確保できるとか、お客様に御提供できるとかいうことはございましたので、恐らくそういうアライアンスに入るという御判断はなかなかされなかったと思うのですけれども、昨今、ワンワールドグループというアライアンスグループがあるんですけれども、そこに入られるということは表明されていらっしゃいます。

○山口委員 わかりました。

それから、2点目は、4ページの部分で、先ほど中野一則議員も質問いたしました。国内航空運賃はわかりました。しかし、国際間となりますと、先ほどのサンフランシスコ条約のあの時点からの話ではありませんが、やっぱりIATAの関係で、日本の国際便というのは、他国に比較すると圧倒的に高いと、それは我々が望む、望まないにかかわらず、悪くいえば戦勝国のといいましょうか、諸外国のいじめに遭って、日本の航空会社の料金は低く設定できないという話を僕ら聞くんですけれども、それはやっぱり依然として生きているんですか。

○岩満支店長 申しわけありません。そこについては、私も認識がございませんけれども、実態面だけをしましたら、割引運賃等々も含めて、これは当然のことながら外航さんとの競争というのもございますから、そこに関しましては、一定のレベルの中での運賃というのは提供させていただいているとは思っております。ただ、一つ言えますのは、例えば、英国航空さんが日本と乗り入れられていらっしゃるけれども、例えば、英国航空さんでロンドンまで行って、ロンドンから日本にお帰りになる。そういうお客さんばかりであれば、多分同じような土俵で勝負ができると思っておりますけれども、特にヨーロッパあたりですと、ロンドンからどこかに行かれる、以遠を乗り継がれるというパターンが非常に多うございます。7割ぐらいが恐らくロンドンですと乗り継ぎをされていらっしゃる。そのときに、私ども全日空ですと、ロンドンまでしか行けない。そこから先は、その分の運賃は、ほかの航空会社さんにお金をお支払しないといけないという環境が一つございます。ところが、例えば英国航空さんで行きますと、イギリスまで行って、そこから先も自分とこの航空会社で運べる。要は収入が全部自分のところになるという収入構造の違いというのは確かにあると思います。そこで、そういった部分も先ほど申し上げましたアライアンスグループで、もちろんただにはできませんけれども、そのお支払するコストを他社と比べるとちょっと有利な運賃を提供してもらおうとか、そういった我々プロレションと言っているんですけれども、その部分の運賃契約なんかもアライアンスグループの中でやらせていただきまして、外航さんとの競争ができるような運賃を何とかつくっていくというような工夫もさせていただ

いているつもりでございます。

○山口委員 ありがとうございます。私も特別委員会の中で、あるいは議会の中でも議論されることですが、宮崎県の国際化となったときに、決して宮崎空港からヨーロッパとかあるいはアメリカ東海岸というのはとても無理だとしても、アジアの近距離は宮崎から離発着しても構わないじゃないかと。じゃ、そのときに、中華航空がいいのか、アジアナがいいのかなどこうなったときに、先ほどのIATAの拘束力があるのかどうかわかりませんが、私たちから見たら、やっぱりANAさんみたいに国内の航空会社を宮崎を起点として、例えば上海に飛ぶとかベトナムに飛ぶとか、そういうのがあってほしいなと思いますが、この13ページのアメリカの同時多発テロとかイラク戦争というのがあったとしても、例えば、福岡離発着の御社の海外路線というのは、資料があるかどうかよくわかりませんが、この近年の状況というのはどうなんでしょうか。もしかして、福岡離発着の海外路線というのはいないんですかね。

○岩満支店長 福岡離発着に関しましては、台北線を私どものグループ会社でやらせていただいております。エアーニッポンという、これはメインランド・チャイナと台湾との関係もありまして、全日空が直接できないんですけれども、エアーニッポンという航空会社でやらせていただいております。何年前かちょっと資料があれなんで忘れちゃったけど、詳しく申し上げられませんが、関西空港から福岡経由大連とか、そういった路線もやらせていただいておりますけれども、現在は直行便だけになっておりますけれども、福岡経由がございませんので、エアーニッポンでの台北線だけになっております。

○山口委員 わかりました。

それから、12ページの中で、保有機数の196機、うち87機はリース機となっておりますが、経営効率化の中で、今後は機種はできたら4種ぐらいに集約して行って、効率化を図りたいという話がありました。その中で機種は買い取りとリースはどちらの方向にウエートがいくことになるんですか。それとも、それはおおよそ196分の87ぐらいの形で今後とも保有機とリース機の比率を維持されていくということになるんですか。ちょっとわかればお聞かせください。

○岩満支店長 大変申しわけございません。私もリースを中心にするのか、買うのか、今後、リース資産の課税の方式が変わっていくということもございますので、そういった部分でどちらを中心に行った方が効率的なのかというのは、ちょっと申しわけありません、今の段階でお答えできる部分はございませんけれども、少なくとも、この87機のリース機になったという経緯は、先ほど申し上げました、非常に経営的に苦しい時期があつて、実際に資産として持っている機材を売却して再リースとか、そういう形でお金を何とかつくってきたというのもある。この87機ということでございますので、今後については、先ほど申し上げましたとおり、羽田の枠がふえてくるということもありますので、機数自体は当然のことながら増加傾向にあると思うのですが、それをリース主体でやっていくのか、あるいは実際に買い取りでやるのか、そこに関しては、ちょっと私も大変申しわけありませんが。

○宮原委員 コンテナで貨物を積みますよね。コンテナでの価格での利用料金なのか、キロ単価での料金なのか、そのあたりはどうなってるんでしょうか。

○岩満支店長 申しわけありません。貨物の料

金表をちょっときょう持ってきておりませんので、はっきり幾らというのは申し上げられませんが、重量とスペースの両方でございます。ですので、軽い貨物ばかりを積むと、スペースが幾らあっても足りないということもございますので、スペースと重量との二本立ての運賃になっております。

○宮原委員 そうしたら、貨物が積めるとすれば767あたりかなというふうに思うのですが、大体利用者を主に考えれば、利用者を満タンに積んでいけばいいですけど、そこにまた貨物が満タンに詰められた場合に、その利用料金、利用者の料金が全体と、貨物の料金という部分の、その比率というのは大体8：2ぐらいになるのか、そこ辺はどうなるものですかね。大体でいいんですが。

○岩満支店長 申しわけありません。ちょっと今具体的には持っておりませんので、お調べしまして、後ほどお知らせさせていただくことでよろしいでしょうか。

今、お話のありましたコンテナの貨物の場合ですと、今の主流は空港まで持ってきていただく貨物の代理店さんにコンテナごとお渡しして、コンテナで持ってきていただくというのが主流でございますので、やはり貨物輸送を考えた場合には、コンテナが搭載できる飛行機のタイプということになってくると思いますけれども、今のお話のとおり、そういう大型コンテナが搭載できるのは、宮崎空港発着では767以上でございます。

○宮原委員 先ほど、保有基数の18種類ぐらいあるんですかね、先ほど、787の新型と777、737、そしてプロペラと言われましたけど、話を聞くと、それぞれの機種ごとにパイロットの資格が違ふんだというふうに聞いたことがあるんです

が、例えば、737であれば3種類ありますけど、例えば400の資格を持っていて700というのをパイロットは操縦できるんですか。

○岩満支店長 737の700移行というのがニュージェネレーションということでございまして、今後の新しいタイプに関しましては、恐らくそういう形になっていくと思われまして。例えば、777の200と300という2つのタイプがありますけれども、これにつきましては、基本的には200の方でライセンスを取得しまして、300を乗るには4時間の座学で終わるといような訓練体系になっておりますので、今後はそういう1つのライセンスで複数機種を一定程度運航できるような飛行機の設計も、今度入れようとしております787に関しては、いろいろそういうアイデアも入れながら、機種設計をしていると聞いております。

○宮原委員 何で聞いたかということ、鹿児島県のYS11が就航を終わるとい前に、パイロットが不足しているということで、結果的には欠航になったというのが新聞に載っていたものから、パイロットといのはどれでも運転できるのかなと思えば、YS11専用の資格が要るんだということ欠航になるといような話で、YS11がもう飛ばないわけですから、皆さん別の機種に乗りかえて行くといような話のよう、そういう話があったものから、ちょっと聞かせてもらいました。ありがとうございます。

○外山良治委員 宮崎県というところは、例えば物と移動ということに関して、昔も今もある面では陸の孤島ではないのかなと。例えば、鉄道貨物については、延岡どまりであると。新幹線も有明の方に走って、宮崎を走ることは私たちが生きている間には無理だろうと。高速道路

かてこの半分は全面開通時にはこの世にはいないことが想像される、そういう状況であると。非常にこういった状況を見ると寂しくなります。それと、例えば、前年度の高校の卒業生1,100人が県外に就職を余儀なくされていると。こうなると、そういった子供たちが、里帰りする場合に、多額の航空運賃を払って帰らざるを得ないと。実は私の娘も東京におるんですが、普通運賃で子供2人、1人、帰ってくる場合に、普通運賃では14~15万だと。僕、びっくりしたんですが、それで最低運賃、これは例えば普通運賃と最低運賃のシェア、これは総収入の中でどういうレベルにあるのか、これが第1点です。教えていただければいいかなと思います。

○岩満支店長 申しわけありません。普通運賃と割引系の運賃シェアの比率というのは、きょうは申しわけありません。持ってきておりません。ただ、路線別にかなり差があるというのは言えると思います。例えば、東京一大阪あたりのビジネス用が高いですと、普通運賃のシェアが非常に高くなってまいりますし、例えば東京一沖縄のように、旅行系のお客様のシェアが高いところは、割引系の運賃が高くなるという傾向にあるのは間違いないと思います。

○外山良治委員 例えば、国際比較をすると、宮崎100に対して倍ぐらいの内容になってますが、普通運賃、割引運賃、これは割引運賃の利用については、各国全然変わらないと。日本を含めて、例えば36、最低42、最低運賃、前年が日本が36、41、28、36、変わらない。この理由は何でしょうか。啓発・宣伝というか、それだけ県民、宮崎県でいえば、県民が割引制度について関心がないのか、知らないのか、お隣のセールスが十分でないのか。これは理由は何でしょう。

○岩満支店長 我々のお客様への告知が不足しているのかもしれませんが、これも不確かな話で詳しくお聞きできるわけではないんですけれども、SNAさんが9月以降いろんな割引をまた見直されたということで、お客様の数というのはかなり回復してきているというお話も聞きますので、そういった意味では、運賃に関してのお客様の関心度合いというのは非常に高いんじゃないかと。また、我々の中でも、そういった、例えば2カ月前に発売を開始するわけですけれども、そのときに普通運賃系、割引系といろいろな運賃を出ささせていただくんですが、やはりお客様のニーズでお決めになられるということで、需要が早く発生するお客様にしましては、やっぱり割引系の運賃を選ばれる傾向が高うございますし、直近になりますと、ビジネス系の需要というんでしょうか、予約変更できたり、いろいろ縛りのない運賃のシェアが高くなっていくという傾向にあるのは間違いないと思っております。

○外山良治委員 例えば、おたくの飛行機が、ほとんど私個人で見ることですが、うちの場合はANAがほとんどなんですが、割引を使えば15万が9万になるんですね。ですから、例えば宮崎県というのは貧乏県です。この中で自分たちが稼いだお金を県内で使う。ところが移動しなければならない。移動するためには、せっかく宮崎県で生産をしたお金を他県の方に仕送りしなければならないということは、県の財産がなくなるということですから、ただ、こういった点を十分、もっと宣伝していただければいいんじゃないかなという点が言いたかったわけです。

それともう1点は、現状の宮崎の物流というものを、例えば航空的視点で考えてみた場合に、

何かこうやったらもっといいんじゃないかとか、そういった御指導をする点があれば教えていただけんですか。

○岩満支店長 まず、運賃の方でございますけれども、先ほど申し上げましたとおり、今現在、いろんな割引系の運賃というのもいろいろ考えさせていただいてやらせていただいておりますので、これも他社さんとの競争という観点から、私どもとしましては、非常に大きな営業政策上の一つでございますので、それにつきましては、引き続きいろいろ勉強させていただきたいと考えております。

もう一つの物流の方の御質問でございますけれども、貨物の輸送に関しましても、先ほど来申し上げておりますとおり、行政の皆様方も含めて、いろいろお話はちょうだいしております。貨物に関しましては、私どもは将来的には国内も含めて、現在、全体的な売り上げシェアでいきますと、国内の旅客の方が3としますと、国際の方が1、貨物についてはもっと少ないという私どもの現状でございます。しかしながら、先ほど申し上げました中期計画、あるいはそれより先の計画におきましては、そのバランスを1対1ぐらいにしていきたいということも考えております。そういった中で、先ほどお話を申し上げました貨物専用機、これにつきましても、私ども、本当に近年でございますので、いわゆる航空貨物の分野につきましても、今後大きな柱と考えて計画を立てておりますので、宮崎ということではなくて、全体的に国内の貨物をどうしていくのかということも、私どもの会社にとっての非常に大きなテーマでございますので、引き続き勉強させていただきたいと考えております。

○河野委員長 これですべてを終わりたいと思

います。御説明ありがとうございました。

では、終わりに当たりまして、一言お礼を申し上げます。

本日は、大変お忙しい中、我々の意見交換会に参加していただき、まことにありがとうございました。心より厚くお礼申し上げます。委員一同、本日勉強させていただいたことは、今後の委員会活動に十分反映させていきたいと思

います。最後に、皆様方の御健勝と御社の今後ますますの御発展を心からお祈り申し上げて、簡単でございますが、お礼の言葉とさせていただきます。本日は本当にありがとうございました。

これで意見交換会を閉会いたします。

暫時休憩いたします。

午前11時25分休憩

午前11時28分再開

○河野委員長 委員会を再開いたします。

協議事項に入る前に報告事項が1点ございますので、書記の方から資料をお配りします。

今資料をお配りいたしました。先日宮崎カーフェリー株式会社の黒木社長より、私と副委員長が要望をお受けいたしました。その資料を今お配りしたところでございます。

内容としては、一度ニュースになりましたけど、志布志港のブルーハイウェイライン西日本という会社が、宮崎一大阪航路の参入ということで今話を持ってきているということで、これが今後の運営に重大な支障を及ぼしかねないと懸念しているということで要望いただきました。経営者としては、今後参入するのであれば、協調体制ということ望むということでございます。一番いいのは、京浜航路の方に開拓していただくありがたいんだがという声もありまし

たが、そういうことで要望を一通りお受けした
ということを御報告しておきたいと思います。
その文書の頭にありますように、坂元議長、そ
れから担当課も同じ内容で要望を受けていると
いうふうにお聞きしています。

以上でございますが、何かございますか。

○中野委員 担当課に要望があったんですか。

○十屋副委員長 知事にも行っておりますけど、
当然その窓口として担当課も含めて、当然行政
の長は知事ですから、知事の方に。

○中野委員 きのう、我々の生活福祉常任委員
会でも説明してもらえれば、いろいろ聞きたかつ
ただけどなあ。

○河野委員長 これはあくまでも特別委員会の
正副委員長あてということで二、三日前にお電
話をいただいて、急々にきのう、委員会が開か
れるということで、時間をとっていただきたい
ということでこれを。よろしいでしょうか。

じゃ、協議事項に入らせていただきたいと思います。

協議事項1の今後の委員会活動についてであ
りますが、先日行いました県外調査の中で、今
後の委員会活動についても御意見が出ました。
まず、県外調査の結果の概要を御説明し、その
後、これまでの調査内容及び今後の活動計画に
ついて御説明した上で御協議をお願いしたいと
思います。

資料1をごらんください。

県外調査の概要、日本貨物鉄道株式会社九州
支社では、九州内の鉄道貨物輸送網、県内の鉄
道貨物輸送の現状、佐土原駅のターミナル駅化
への課題等について御説明いただき、北九州貨
物ターミナル駅を見学しました。特に、県内の
ターミナル駅化については、いろいろとお話を
伺いました。

2枚目にいきますが、大阪市中央卸売市場本
場では、市場の概要について御説明いただき、
意見交換会では、県産物の現状や他県の状況等、
多岐にわたって市場関係者やJ A経済連の御意
見を伺うことができました。

3枚目になります。阪急電鉄株式会社阪急
伊丹駅では、震災から復興するまでの過程や、
駅舎の施設について御説明いただくとともに、
ユニバーサルデザイン化された駅舎内を見学さ
せていただきました。県内の駅舎とは規模は違
いますが、案内表示や改札口の改良等、県内の
駅舎でも実現の可能性がある施設が多々ありま
した。

以上、概要として説明させていただきます。

次に、資料2をごらんください。これまでの
調査内容及び今後の活動計画を一覧にしており
ます。

これまで県内外調査を含め計8回調査活動等
を行ってまいりました。今後は、11月定例会中、
1月下旬の閉会中及び2月定例会中に委員会を
開催する予定となっております。

活動計画によりますと、2月定例会中の委員
会については、委員会報告書及び委員長報告の
協議となっておりますので、今後の意見聴取等
の活動は、11月定例会中及び1月下旬の閉会中
の委員会で行うこととなる予定です。

説明は以上でございますが、今後の当委員会
の調査活動の内容につきまして、皆様の御意見
をお伺いしたいと思います。

○川添委員 今の全日空のことですが、航空貨
物の件ですよね。ちょっとまだ引っかけがあつ
たんですが、まず、県内で花だとかI Cの関係
だとか東京なり大阪なり送ろうとする飛行機の
航空便の料金でも採算がとれるとといいますか、
その需要というのは、航空会社からいけば需要

になるんですが、そういう要望がどのぐらいあるのかというのが、経済連あたりで話しても、花が生産者の苦情はあっても、具体的に何か継続性がないんですよね。その資料を、意見をまとめてほしい。もう一つ反対は、今度は航空会社の構えというのは、例えばさっきあったように、深夜便であっても、どのくらいあれば応じ切れるのかという採算ベースなり、何か持っているはずですよ。今まで経験があるわけですから。それ以下になればもう採算が合いませんから飛ばせません、引き受けられませんとか、航空会社の意見も聞かなければあんまりわからんわけです。それと、これを2つ合わせないと、いずれにしても話がうまくかみ合わんと思うのです。それを11月の議会が終わるまでに資料として出てこないものでしょうか。料金の話です。

○山口委員 1点は、資料1の県外調査の概要をおまとめいただきましたことに感謝を申し上げます。私も長いことこういう特別委員会に籍を置いてますが、県外調査をこうやってまとめたというのは初めてじゃないかなと思って、正副委員長の御配慮なのか、それとも書記が気がきいているのかよくわかりませんが、感謝を申し上げます。

それから、もう1点は、委員長から今言われましたように、あと2回しかもうないんですよ、意見聴取する、あるいは意見交換会をする機会。4月28日のスタートの時点で、高速道路の現状と課題を伺いましたけれども、その後、日向あるいは西都以北でもそこそこの工事の進展がありますし、また、土地収用のことについても県としても動きがありますので、現状確認と委員会のまとめという意味で、ちょっと最終的に現況を聞いておきたいなと思いますので、できますならば取り立てをお願いしたいと思

います。

○河野委員長 今の2つの御意見を含めまして、今後の委員会の内容につきましては、残りの委員会の開催数も考えて、皆様の御意見を踏まえた上で検討することとして、細やかな内容につきましては、正副委員長に御一任ということでよろしいでしょうか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○河野委員長 ありがとうございます。それでは、そのように決定いたしたいと思ます。

次の委員会につきまして、先ほど御協議いただきました内容に沿って行いたいと思ますが、資料要求、先ほどありましたけど、そのほか何かございませんでしょうか。資料請求関係。

○外山良治委員 特別委員会を1年間やってきて、全く私は現状が見えません。例えば、物流・流通確保、例えば中央・本場・市場に行って、ピーマンとかキュウリが取扱高が宮崎県は1位だと。キロ単価300円すると言われても、例えば300円で合うのかどうか。農家が大阪に送ってキロ300円で農業従事者がそれで十分年間800万あって、純利益が400~500万あっているのかどうか。それがさっぱり見えません。例えば、大阪に送らなくても宮崎の中央市場に送ったら幾らしているのか。そのための流通はどうなっているのか。それとか宮崎県貨物取扱にしても、なぜ例えば宮崎県の企画かどうかわかりませんが、そういう都市計画をつくる場合に、宮崎県の流通の確保という視点から、佐土原のORS化、あれがなぜそうなったのか。今後どうしたらいいのか。佐土原がそういった都市計画をつくる場合に、宮崎県として物流の確保という視点からどういうふうな指導をしてきたのか、そこが全然見えません。海でもだめ、陸でもだめ、高速道もあと10年間は無理、空もだめ、どうい

ふうにすればいいのかというのをもう少し関係者を呼んで話を伺いたいなという気がするんですが、どんなものでしょうか。例えば、佐土原は都市計画をつくる場合に、宮崎県はどういう指導をしたのか、全くわからんとですわ。12フィートトラックに2個積んで75キロ走ると。これは関係者を呼んで佐土原の……。

○河野委員長 資料請求ということでしたが、検討させてもらってよろしいでしょうか。

最後になりますが、その他で何かございませんでしょうか。

○中野委員 今、この「競合船社による宮崎航路の新規開設」、ちょっと読ませていただきましたが、この話を当初聞いたときに、これは共倒れをしゃせんかという気がしたんですよ。それで、これは10月17日に議長に文書が来ているんですが、県も恐らく同じころ来たんだと思うのですよね。これは非常に私の常任委員会でもいろいろ検討せないかんと思うのですが、非常に重要なことだと思うのですよね。だから、この辺のことをもっと吟味して、我々特別委員会にも必要があれば、また再度会社の意見を聞いたりとっていただきたいと思います。正副委員長でいろいろと検討してください。

○河野委員長 よろしいでしょうか。

〔「はい」と呼ぶ者あり〕

○河野委員長 以上で本日の委員会を閉会いたします。ありがとうございました。

午前11時39分閉会