

第4回検討委員会議事録

1 開催日時

平成15年9月17日(水)14:00～16:10

2 場所

東京都庁 第一本庁舎 7階 特別会議室

3 議事

それでは、アジア大都市ネットワーク21の事業でございます第4回の「中小型ジェット旅客機の開発促進」検討委員会を開催させていただきます。

本日は、知事のご挨拶までプレスオープンとさせていただいておりますので、よろしくお願いいたします。

開会に先立ちまして、この間、人事異動等でお代わりになりました委員の皆様方についてご紹介をさせていただきます。

お手元に検討委員会名簿、それから座席表をお配りしております。ご覧いただきたいと存じます。検討委員会名簿の左にナンバーが振っておりますが、そのナンバーに網をかけた委員の方々が、新しく委員としてご就任いただいた方々でございます。ご紹介を申し上げますが、団体名のみのご紹介とさせていただきます。

まず経済産業省の西本委員でございます。それから、独立行政法人・航空宇宙技術研究所の坂田委員でございます。続きまして、川崎重工業株式会社の重久委員でございます。日本航空株式会社の宮津委員でございます。全日本空輸株式会社の石井委員でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それと、座長、副座長につきましては、昨年度に引き続きまして、中橋座長、榊副座長にお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

続きまして、東京都の幹部をご紹介させていただきます。中央から、東京都・浜渦副知事でございます。前川知事本部長でございます。只腰知事本部次長でございます。伊藤儀典長でございます。私、議事進行を務めさせていただきます。知事本部国際共同事業担当の斉藤でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、知事が見えるまでしばらくお待ち願いたいと存じます。

ただいまから、アジア大都市ネットワーク 21 - 第4回「中小型ジェット旅客機の開発促進」検討委員会を開催させていただきます。

まず石原東京都知事からご挨拶を申し上げます。

知事、よろしくお願いいたします。

石原でございます。きょうはお忙しいところをありがとうございました。

たびたび申してきたことですが、その国家・民族が抱えている技術というものが、国家社会の命運を左右するのは文明論的に自明のこととして、いろいろなカテゴリーの技術、技術体系がありましようが、私は戦争という決して好ましくない緊急事態というものが、特に兵器の改良・開発を通じて文明をアクセラレートしてきたことは皮肉な歴史の原理として否めないと思うのです。その中で私達も昭和を生きてきましたけれども、子供心に覚えている戦争にかかわるエピソードを思い返してみても、一番先鋭な兵器である航空機の進捗というのは、戦争の勝敗を左右するだけではないに、ひいてはいろいろな波及効果を示して歴史を変えてきたと思います。

私達の記憶の中には、第二次世界大戦の日本の航空機の優秀性というものが残っております。相対的に力が足りないうちに戦は敗れましたけれども、私もその後、議員になりまして、参議院に1期6年いましたが、そのときにいろいろな方とお目にかかって、参議院というのはそのころはわりとおっとりしたところだったので。源田実さんという天才的な作戦参謀、特に海軍の航空体制を人材の養成とともに手がけた人ですが、彼から面白い話を聞いた。いまヘアニックの名前で残っている紫電改という、B29も優位に撃ち落とせたという最優秀の戦闘機は記憶に残っているのですが、その話をちょっとしましたら、源田さんが半ばたしなめるように、じゃ、石原君、つい最近まで飛んでいた、朝鮮戦争でアメリカが使った、翼もまだ胴体から直角に出ているファントムですか、あれは何ですか、戦闘機と紫電改、つまりカテゴリーの違う、片方はプロペラの戦闘機、片方はジェットファイター、紫電改が何機なら、朝鮮戦争で使った、いまから見れば原始的なジェット戦闘機に対抗できると思うかと聞かれたので、私は「カテゴリーの違った航空機ですから、10対1ですか」と言ったら、「いやいや」「じゃ、50対1ですか」「いやいや」「100対1ということはないでしょう」。「石原君ね、私も参謀だったから計量計算して、いまでも自衛隊のジェット機に乗って飛んでいるけれども、蚊柱のごとく紫電改を飛ばしても、あの朝鮮戦争で使ったジェット機1機に対抗できないんだよ」と。技術というのはしかるべく、とにかく非常に象徴的な意味を持つのだということを言われましてね、なるほどなと思ってから、以来、日本の航空機にも非常に関心があったのです。

YS-11が、あのときは高崎達之助という非常に優れた経営者でもある経済人が通産大臣を務めておりまして、高崎さんだけの努力ではありませんが、あの人が総意を形成してYS-11は誕生にこぎつけたのですが、残念ながらアメリカの妨害その他で、世界にそれほど頒布されることなしに終わったわけです。その後、皆さんもご存じでしょうけれども、アメリカは日本の航空機におけるリバイバルというのを非常に恐れていて、結果としていろいろな戦略を行使して、日本の優秀な航空技術を保持してきた、航空機を

つくり得る企業というのはほとんど外国のパーツメーカーに甘んじている。私はYS - 11の後続機ができないか。というのは、私は衆議院のときに選挙区が伊豆七島を抱えていましたので、ああいうかろうじてコンピュータが飛ぶ、拡張すれば飛行場も拡張できないこともないような地域に、もうちょっと効果的に人を運ぶ航空機ができないものかな、これがジェットならなおいいなと思ってまいりました。

世界が時間的、空間的に狭くなりまして、人の行き来が非常に頻繁になってきたこの時代に、白人が手がけてきたかつての植民地のテリトリーに比べれば、日本が関与してきたアジア、特に東南アジア、東アジアのポテンシャルは非常に高いと思いますし、中南米や中東やアフリカに比べれば、格段の可能性がある。それだけの知的なインフラもある。インドのような国が自前の練習ジェット機もつくっておりますし、前にHALの工場へ行って詳しく話を聞いて見てきまして、飛行機にも乗りました。そういうポテンシャルというのを束ねていけば、東京から何もジャカルタとかどこそこへ飛んで行かなくても、ジャカルタとクアラルンプールとか、日本に限って言えば、この非常に狭小なようで、実は最北端の稚内から最南端の与那国島までの距離は、不思議なことに、アメリカのナイアガラからキーウエストまでと全く同じマイルなのです。そういう縦に非常に長い国土の中での需要は、大型のジェット機も役にも立ちますが、しかし私は日本の航空事情を調べてみますと、やたらに大型機を使い過ぎて、外国はもっと合理的に中小型の飛行機を使っているのです。そんなものとの兼ね合いで、私はやはりYS - 11の代替機というか後続機というものをジェットとしてつくるべきだと思うし、その需要は日本だけではなくて、東南アジアのこれからの経済発展が可能な国での、それほど大人数の人間が動かなくても、かなり限られた人間ですが、一遍に100人の人間が行き来できる、そのほうがずっと便宜性もあるし、経済効率も高いのではないか。どうしてそれをつくらずに来たのかなと。外国も余りつくっていないですね。特に日本は国土が非常に狭小で、飛行場と言わず、ランウェイをつくることそのものが非常に厄介な地勢学的条件にありますけれども、それをクリアできるような高性能の、長いランウェイの要らない航空機を何で日本はできないのか、できないことはないなあと考えてまいりました。

アメリカのクリントンの時代に、中国が中国の中の行き来に、ジャンボとかそういう大型機を使わなくとも、そういう飛行機を開発したいという意欲を聞いて、アメリカはそれは許容するというような姿勢を示しているのです。ところが日本の場合には、日本がそういうものを開発することそのものが、その先のことを考えるとアメリカにとってリラクタントなことから、いろいろな形でそれを封じてきました。

それやこれや、私が大都市ネットワークなるものを東京から言い出してつくった1つのゆえんは、そういう投資が日本独自でつくれないことはないのしょうけれども、いろいろな形で持てる力をみんな出し合っ、こういうものをアジアでつくったということのアイデンティティが販路にもつながるのではないかと思いたので、こういうことをこのネットワーク 21 の中に持ち出してきました。それがどれほどの成果を上げてきたかまだわかりませんが、今年の10月に小型のジェット機がわりと多く就航している台湾の台北で、需要サイドの視点から100席前後のジェット機をイメージし、かつ具体化するための、エアラインを中心とした専門家が集まるアジア大都市ネットワーク 21 の共同事業別会議を開催して情報交換することにいたしました。そういうものを踏まえて、ぜひ皆さんが日本のイニシアティブでこういったものが、アジアの他国との共同の中で成就していくことにお力添えを願いたい。

いつもアメリカにぺこぺこ、中国にぺこぺこせずに、日本はこういうものにイニシアティブを技術的に取ったらいいと思うのですが、これはやはり国の決心の問題ですね。この間、平沼君と石破君に、石破君は、特に飛行機に非常に詳しくて、意欲のある人なのです。平沼君は昔の仲間です。この2人に集まってもら

って、何人かの東京関係の専門家と一緒に会食して、いままでの経過報告もして、国に向かって積極的に君らで持ち出してくれと。大臣をやっているやがやがやがやが、いま役所を預かっている人間として、その自覚を持ってくれということをお願いして、快諾してもらいました。しかし、通産省も結局アメリカに気兼ねして、アメリカがこれに気づいて、同じキャパシティの飛行機をつくるという意欲を示し出したら、すぐおびえて、その下のガルフ・ストリームですか、あんなものに毛が生えたぐらいの飛行機のことを考えているみただけけれども。いずれにしろ、日本がそういう技術の開発にイニシアティブを持ち、かつまたそれを見事な製品に仕立てていく主導というものを取るべきだと私は思います。何とかそれが実現しますように、皆様方の活発なご意見をいただきながら、それを東京都は東京都の立場でうまく集約もし、また国に積極的に取り次いでいきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。ありがとうございました。

どうもありがとうございました。プレスの方は退席していただきたいと思っております。

それでは、報道機関の皆様も係員の指示に従ってご退席いただきました。

お待たせいたしました。ここから議題に入りたいと思っております。議事の進行を座長をお願いいたします。

了解いたしました。つたない議題進行になると思っておりますけれども、よろしくお願いいたします。

この委員会は昨年度に続きまして、委員の皆様方に活発なご議論をいただきたい、そういう趣旨のもとに非公開とさせていただいております。ただし、議事内容あるいは議事録につきましてはできる限り公開する方向で考えておりますので、その点ご了承のほど、よろしくお願いいたします。

つきましては、まず今日の議題につきまして、お手元に議事資料というものがございますが、その資料の説明について事務局からお願いできますでしょうか。

それでは、事務局からご説明申し上げます。

次第をご覧くださいと存じます。次第の下の方に配付資料と書いてございます。資料は全部で1から8をお配りしてございます。資料1につきましては、進行次第の3番の昨年度のレビューに使わせていただきます。議事につきましては、資料2、3、4によりまして3項目のご説明をさせていただきたいと存じます。資料のほうは大丈夫でしょうか。

それでは、最初に平成14年度の活動のレビューについて、簡単に私のほうからご説明させていただきます。

お手元の資料1をご覧ください。昨年度、3回この検討委員会を開催しております。6月28日、7月31日、

それから1月16日でございます。お手元の資料でございますように、第1回目としましては、旅客機の開発の意義をご議論いただきました。そして第2回では、マーケティングの必要性、第3回目につきましては開発促進の課題を整理したという状況でございます。それから、第2回と第3回の間にはアジア旅客機フォーラムというものを東京都のほうで開きまして、インド、あるいはインドネシア等のアジアの大都市の代表も加えたフォーラムを開催しております。

以上の検討会のまとめとしましては、お手元の資料に1、2、3、4と書いてありますけれども、そのような項目になろうかと思えます。

まず最初に、旅客機の開発の目的と必然性につきましては、これは何度も言われていることですが、航空機産業は高度技術集約産業であるということ、あるいは技術波及が大きいということになろうかと思えます。それから、戦略上の必要性と書いておりますけれども、航空宇宙産業は国の安全保障、あるいはアジア諸国の発展と繁栄にかかわる1つの重要なものであるという認識が、この委員会で検討されました。

次に2番目に、「旅客機開発の現実性」としましては、アジアのポテンシャル、あるいは我が国のポテンシャルについて議論しまして、例えばインドのHAL社につきましては、軍用機の開発実績もあり、日本の開発に対して非常に期待が大きいということが、HAL社の総裁の方もご発言されております。インドネシアのIAeにつきましても、過去にプロペラ機の開発実績があり、ジェット機の旅客機開発にも着手されていたということがございます。

我が国のポテンシャルにつきましては説明する必要もないかと思いますが、数々の共同開発の生産実績がございます。あるいはPX、CXも開発が始まっておりますし、今年度からは経済産業省さんのほうで30席から50席クラスの小型ジェット機の開発も始まっている。

次に、3番としまして「旅客機開発に必要な条件整備」ですけれども、これにつきましては、まずアジアの地方空港、あるいは国内の空港整備が必要になろう。それから認証制度につきまして、FAAやJAAに対抗するようなアジアの共通の基準もあっていいのではないかというご議論もありません。

それから、開発すべき旅客機像につきましては、エアラインにアピールするような技術革新性が必要であるというご議論だったかと思えます。

ただいま説明しましたように、昨年度、このような議論を通じまして、結局、旅客機開発に際しましては、マーケティングが一番重要になるであろうということかと思えます。昨年度より特にこの委員会では、100席前後の旅客機について議論してきたわけですが、確かに100席前後というのは非常に大きなマーケットでございますけれども、つくれば売れるというものでもない。それをつくってさらに販売するためには、いろいろなことを検討しなければいけないということです。そのことにつきましては、アジアの旅客機フォーラムで台湾のAIDCの社長であるチン・フウさんも、マーケットが非常に大事であるということを強く主張されていたことが印象に残っております。

そういう意味におきまして、今日の内容ですが、お手元の議事次第にございますように、「販路開拓に向けたマーケティング」、それから「空港整備などの側面支援」、3つ目に「アジア共通の認証制度のあり方」、この3つについてご議論いただきたく考えております。

それでは、まず最初の議題でございます「販路開拓に向けたマーケティング」につきまして、ご説明いただきます。よろしくお願ひいたします。

それでは、資料2の「販路開拓に向けたマーケティング」という資料をご覧いただきたいと思ひます。

1ページをお開き願ひます。まず「ローンチ・カスタマーの獲得」でございます。新型旅客機の開発に当たりましては、開発にかかる膨大な開発費回収の視点からも、開発前に当該機種の購入意向を示す顧客、いわゆるローンチ・カスタマーをすぐ獲得することが非常に重要となっております。1ページの上から2つ目の枠でございますが、従来、こうしたローンチ・カスタマーの役割は、欧米主要国を代表しますフラッグ・キャリア、中でも国が主な出資者となっておりますナショナル・フラッグ・キャリアが果たしてきたところであります。例えばエアバス初のジェット旅客機となりましたA300型機であります。フランスのエール・フランス、エール・アンテール、ドイツのルフトハンザ航空、ババリア航空、スペインのイベリア航空などがローンチ・カスタマーとなっております。一方、ボーイング777では、開発時から主要な航空会社と共同作業を進めまして、これはいわゆるワーキング・トゥゲザーとして現在知られているところであります。そして、このワーキング・トゥゲザーに参加いたしました日本航空、全日空、そして英国航空、ユナイテッド航空、キャセイ・パシフィック航空、シンガポール航空、タイ航空のうち複数の航空会社がローンチ・カスタマーとなり、かつすべての参加した航空会社がボーイングの777シリーズのカスタマーとなっているところであります。

現在、航空規制緩和が進展しておりまして、航空産業の産業構造というものが大きく変化しつつある中で、いわゆるローンチ・カスタマーもかつての欧米やアジアの主要航空会社だけではなく、その他の地域の航空会社、それから新興航空会社、低運賃航空会社等々、多様化しているところであります。例えば3段目にありますボーイング737の最新シリーズでは、最優良の低運賃航空会社として知られてございます。米国のサウスウエスト航空がボーイングの737-700の重要なローンチ・カスタマーとなっております。現在でも多くの追加発注を行っているところでございます。同様にしまして、ボーイングに吸収合併されました旧のマクダネル・ダグラスのボーイング717-200でも当てはまりまして、また同型機のローンチ・カスタマーは1992年にアトランタに設立され、その後も急成長を遂げましたバリュージェット、現在のエアトランスとなりました。また1990年代半ばから急速に市場が拡大いたしましたリージョナル・ジェットでは、大手航空会社の地域路線を運航いたします地域航空会社がローンチ・カスタマーとして重要な役割を果たしております。こうした地域航空会社が大手航空会社の子会社の場合もあれば、運航委託契約している会社もございます。具体的には米国のコンチネンタル・エクスプレス、アメリカン・イーグル、アトランティック・サウスウエスト、メサエアなどが挙げられてございます。

このようなことから、アジアの中小型ジェット機の開発においても、航空産業の産業構造の変化を的確にとらえまして、多様化いたしますローンチ・カスタマーの中から特に重要なキー・カスタマーをとらえていくことが重要な課題となってくると思ひます。

続きまして、(2)の「マーケティング活動」でございます。民間旅客機のマーケティングにつきましては、いまさら言うまでもなく航空機をつくって売り切る商売は、もはや現在は成り立ちません。ハードウェアの航空機を売るだけではなく、航空機を使ってもらって、そこからメーカーが収益を得る、そういう形のビジネス形態をつくるのが重要となっております。一番上でありますけれども、まず重要顧客の多様化への的確なマーケティングであります。現在、世界の航空産業の販路構造の大きな変化によりまして、航空機メーカーにとっての顧客も多様化しております。その結果、ローンチ・カスタマーに限らず旅客機のカスタマーには、大手航空会社から中堅航空会社、新興航空会社、低運賃航空会社など多岐にわたりまして、かつ、これらの航空会社が複雑な提携関係を結ぶなどしております。最近でも、アメリカの新興航空会社でありますジェットブルーが100機ものエンブラエルERJ-190を発注いたしましたところであります。

次に、ファイナンスの機能の強化とリース事業の展開でございます。新興航空会社等の顧客は、かつての大手航空会社のように潤沢な資金を持つ企業は少なく、高価な旅客機を販売するためには、ファイナンスを重視したり、リース、そして中古機の下取りといった航空会社のビジネスを支援するマーケティングが求められてきております。現在、米国で運航されております旅客機の半分以上は、そういったリース機となっております。

また、下から2つ目でございますけれども、いわゆるバータ戦術と言われるものが取られてございまして、ボーイング、エアバスがそれぞれ共に新型機売り込みに当たりましては、最近の機材も含め、競合メーカーの機種下取りなどを積極的に行っております。日本の感覚といたしましては多少抵抗があるところではないかと思っております。

さらに、最後に示してございますとおり、運航支援事業についても積極的な展開をしているところであります。

こういった民間旅客機のマーケティングの構造につきましては、次の2ページにお示ししてございます。ご覧願いたいと思っております。一番左の枠に航空機メーカー、そしてちょうど真ん中に販路開拓のターゲットとなります航空会社の区分けをしております。大手航空会社、中堅航空会社、新規、そして低運賃の航空会社、さらにリージョナル航空会社という仕分けをしております。その右側には、実線で日本とアジアをくくっております。日本、そしてアジアにございます、それぞれの航空会社の例示をさせていただいております。一番右には、アジア以外のその他地域という意味での航空会社の例を記載しております。日本とアジアを実線でくくっておりますのは、知事のお話にもございましたように、アジア大都市ネットワーク21の事業として、アジアとしての事業をつくっていききたい、発揮していききたいという意味合いでございます。そしてこれらが、一番左の欄でございますが、航空機メーカーの新型旅客機の開発に当たりましては、それぞれの航空会社とのローンチ・カスタマー、さらにワーキング・トゥゲザーというものが必要になるであろうし、その後の、下の欄にあります、マーケティングにおきましては、中古機の下取り、リース、ファイナンスの提供等によって新型機の発注を受ける、こういう構造になっているかと存じます。

続きまして、さらに航空機というのは契約規模が非常に大きいものでございまして、そういったビジネスにおきましては、欧米のトップがこれまで直接セールスを後押しするケースが多く見られました。3ページに、

中東で繰り広げられましたトップ・セールスの例を2つ挙げてございます。ご覧いただきたいと存じます。下段の・でございますが、これは1993年の8月から翌年の3月まで、ボーイングとエアバスによりまして、サウジアラビア航空に対するトップ・セールスの例でございます。上段の米国におきましては、ボーイングとマクダネル・ダグラスが、当時、湾岸戦争でアメリカがサウジの油田をイラクから守ったということを1つの題材にしまして、クリントン大統領からサウジアラビアのファハド国王への親書、米国の飛行機を買ってほしいという親書を送り、また電話で直接協力を求めたとされておりまして、その後、運輸長官とか商務省長官、いわゆる政府高官が、サウジだとか中東を訪問いたしまして、トップ・セールスを行ったとされております。

片やこれに対しまして欧州のエアバスでありますけれども、当時のミッテラン大統領がやはりファハド国王らと会見をし、エアバスの購入を求めたとされております。そこでの1つの材料といたしまして、フランスへの新型ミサイルのサウジ海軍への提供だとか、パレスチナにつきますEUとしての支援計画の説明を行うとともに、EUとしては、コール・ドイツ首相、メジャー首相等がトップ・セールスを行ったとされております。この間におきまして、アメリカと欧州がそれぞれ国家の外交戦略として航空機売り込みの熾烈な展開を行っていたようでありまして、その結果でありますけれども、たまたま違う要素の外交問題がございまして、ボスニアの内戦についての欧州の支援がなかったということで、サウジのほうからエアバスでなくボーイングを使うというような話になったようでありまして、結果として米国勢が30機、60億ドルの商談を成立させたというような例が見受けられたとされているところでございます。

いままでのお話をまとめさせていただきますと、現在の民間旅客機のマーケティングにおきましては、旅客機をつくるだけでなく、その旅客機をいかに多様化する顧客のニーズに合わせて買ってもらうかという視点から、資金だとか運航支援、トップ・セールス、さまざまなアプローチが取られなければならないということになるかと存じます。

続きまして、4ページをお開き願いたいと思います。4ページは「民間航空機市場(マーケット)の現状」であります。現在、民間旅客機を製造してございます主なメーカーであるボーイング、エアバス、ボンバルディア、エンブラエルの機体クラス別の特性を示してございます。ここでは、これを視覚的にまとめてございまして5ページの図をご覧いただきたいと存じます。これは、縦軸に最大の座席数、そして横軸に飛行機の就航年を記載してございます。なお、座席数につきましては、実際には航空会社それぞれの仕様によりまして多少幅がございまして、その点をご配慮願いたいと存じます。

さて、この図から2つのことが指摘されるのではないかと思います。まず第1に、100席から500席クラスのところでございますが、赤丸のボーイングと青で三角のエアバスが激しい競争を展開していると見受けられます。この図ではエアバスがボーイングを追い上げているわけでありましてけれども、よく見えますと、エアバスはボーイングと真っ向から勝負するというようなぶつかり方ではなく、微妙に隙間をねらったラインナップを拡大している傾向が読み取れるのではないかと思います。そしてA320シリーズでございまして、下のほうに2方向展開と書いてございます。当初はボーイング737シリーズと真っ向からぶつかってございましたけれども、その後のシリーズ展開では明らかにボーイングと離れるような形での展開をしているということがお見受けいただけるかと思います。

第2点目であります。下であります。黄色のターボプロップ機が確実に緑色のリージョナル・ジェットに代替してきている。さらに大型化することによりまして、100席前後でボンバルディア、それからエンブラエル

に加えて、さらにエアバス、ボーイングなどとも競合する可能性が高い点であります。100 前後クラスの顧客は、大手の系列子会社か、それとも大手地域航空会社、そして地域航空会社、低運賃航空会社などが中心となると考えられます。ローンチ・顧客の獲得、マーケティング面での多様なアプローチが求められるというふうに、この図からは推測できると思います。

アジアで開発いたします 100 席前後のジェット機の主要な競合相手としては、ボンバルディアとかエンブラエル等のリージョナル・ジェット・メーカーが考えられます。ただし、いまの図にありましたように、ボーイング、エアバスといった大手の動向についても十分な注意を払う必要があるかと考えてございます。エアバスが展開してきましたように、100 席クラスにおきましても、いわゆるニッチなところを攻めていく、さらに独自のラインナップを展開していくというような、特にアジアの特徴を出すことがこれからの戦略としての重要なポイントではないかと考えてございます。

以上、簡単ではございますが、私のほうからの販路開拓に向けたマーケティングについての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。

どうもありがとうございました。

それでは、最初の議題にあります、販路開拓に向けたマーケティングということで、ただいまご説明いただきました資料に基づき議論をいただきたいと思います。ここでのポイントとしましては、最初にローンチ・顧客の獲得ということかと思えます。もう一つはマーケティング活動、この2点でしょう。まず最初にローンチ・顧客の獲得についてご議論をいただきたいと思います。過去の例としまして、例えばYS - 11 のころは、ローンチ・顧客という言葉そのものがなかったかと思えますけれども、その当時はどうだったのか、何かご意見ございませんでしょうか。

我々のころにはローンチ・顧客というあれがなかったですね。そのかわり、例えば防衛庁の連絡機とか海上保安庁の救難とか、トータルで 20 から 30 機ぐらいは国に採用していただきました。それから、もちろん当時の国内航空とか東亜航空とか、いわゆるドメスティックなエアラインに対して一生懸命売り込みをして買っていた。その辺がいま風の言い方で言えば、ローンチ・顧客と言えるのではないかと思います。

どうもありがとうございました。最近ではローンチ・顧客が非常に重要視されているわけですが、ただいまのご説明にもございましたように、例えばボーイング 777 の場合、ワーキング・トゥゲザーという、これは囲い込みと言ったら変ですけども、開発時点からエアラインも参加されていたと伺っています。今後、このようなことが増えていくのだろうと思われそうですが、ワーキング・トゥゲザーにつきまして、ご存じの範囲内で何かそのあたりのご経験なりご意見等をいただけないでしょうか。

私が直接そのプロジェクトに参画したわけではないのですが、技術的な話になりますけれども、設計開発段階からエアラインも一緒に入ってやるということは、有効なやり方ではあるなというふうには感じております。いろいろなユーザーとしてのリクエスト、要望ですとかデザイン上の配慮ですとか、そういう

たもろもろの私どもの要求、要望事項が最初から反映されやすくなるということになりますと、お互いにメリットがあるのではないかなという感じはしますね。

それと、もちろんほかのエアラインとも議論をして調整しながらやっていくわけですが、そういう中でいろいろ私どももノウハウを得られましたし、メーカーもそういうノウハウを持つことができたということでは、うまいやり方というとあれですけども、なかなかいいやり方ではないかという感じはいたしました。

何かご意見、ございますでしょうか。

私もこのワーキング・トゥゲザーという部分については直接参加することがないのですが、ここに至る以前に、メーカーですとか航空機製造パートのほうが、いわゆる市場のニーズ、あるいは航空会社のニーズというものをきめ細かにいろいろな調査その他をして、やはりレベリングというか、市場のニーズと、ボーイングそのものの開発しようというものの方向性が非常に調整されてきているという状況にあるということだと思っております。その中で、よい明確な方向性が見えた中でワーキング・トゥゲザーという考え方で、コラボレーションと言うのでしょうか、そういった考え方を中心に開発してきているという状況でございます。

私が多少かかわっているワーキング・トゥゲザーという部分で言うと、いま次世代の航空機ないしは航空システム、CNSと通常言われていますけれども、コミュニケーション、ナビゲーション、サーベイランス、こういった分野において非常にきめ細かくボーイングの担当者が、各航空会社、それから地元の航空行政機関、こういったところに自分たちの方向性であるとか、あるいはヒアリングをいろいろしてきて集約しつつある状況をうまくブリーフィングしながら、1つに意見を集約していっているという姿はあります。

ただ、航空機製造という部分では、申し上げましたけれども、直接かかわっていない部分がありますので、その部分については後日、必要であれば、その担当部門からご提供できるかと思います。

どうもありがとうございます。

いま 777 のワーキング・トゥゲザーのお話が出ましたので、昔の 767 のときのお話をしたいと思うのです。私、ボーイングで 767 の設計をしていたのです。そのときにボーイングのほうから、エアラインの方に来てもらえないだろうかということで、JALさんから9名、全日空さんから5名、東亜国内から2名、非常に優秀な方を出そうということで、15名の方がボーイングで、我々の767の設計チームと一緒に参りました。従来、ボーイングはエアラインの方には設計室は開放していなかったのですけれども、初めて設計室に15名の方を入れて一緒に設計を始めますと、非常にいいアイデアがたくさん出た。やはり航空機というものはエアラインの方の意見を聞いて設計しなければいけないと。それまでは、ボーイングは技術一辺倒の設計をして、エアラインの方にそれをオファーして、機体ができてからいろいろ不具合を修正していたというのが常でしたけれども、設計段階で技術者の方を入れてやると非常に効果的だということは、767のときに彼らは経験上ぶつけて、引き継ぎの777ではワーキング・トゥゲザーということをもう少し幅を広げてやるということになったのだと思うのです。

端的な例を申し上げますと、767 のときに、トイレの洗浄する水の量が非常に多くて、重量軽減のために JAL の方がコップ一杯の水で 1 回分の処理ができるというアイデアを出された。ボーイングは非常にそれに感心しまして、よし、コップ一杯で処理できるトイレを開発しようということで、いまはそれは一般的になっていますが、これは JAL の技術者の方がボーイングの人と一緒にやって開発した。そういう前例がありますので、777 ではなくて、767 の時代にその芽が出ていたという貴重な経験がございました。

どうもありがとうございます。767 の時代からそういうことがあったというお話ですが、これから新しい機体の開発のときにもそういう方向で進んでいくのかと思います。東京都のアジア大都市ネットワーク 21 というのは、メーカーとエアラインの橋渡しをする点でも何らかの大きな役割を果たせるのではないかと私は確信しております。

ローンチ・カスタマーにつきましてももう少しご議論いただきたく思います。先ほどご説明いただきました資料を見ましても、ローンチ・カスタマーになるエアラインとして、特にここで議論している 100 席前後のクラスの飛行機となりますと、メガ・キャリアと言うよりも、その子会社なり低運賃のエアライン、あるいは新興エアラインとローンチ・カスタマーになってもらうための交渉をしていかなければならない、そういうことがあると思います。必ずしも信頼できないというわけでもないのですが、ある意味ではベンチャー的な会社も結構あるかと思えます。そのような会社との契約はそれなりにリスクな面もございます。そのあたりの戦略と言いますか、あるいは予防措置的なものが必要なのか。このあたりは商社の方に聞いたほうがよろしいですかね。いかがですか。

非常に頭の痛いテーマなのですが、ローンチ・カスタマーとマンフェ・カスタマーと一緒にコンパックしないと改善できないと思うのです。まずローンチ・カスタマーで、いわゆるメガ・キャリアの下、結局、飛行機を入れるというのは不確かな点でもある。そうすると、いろいろなファイナンスでということになるわけです。ファイナンスというのは結局、コーポレート・リスクなのです。ですから、コーポレート・リスクを取れるか取れないかという段階もあるわけです。その次に、もしコーポレート・リスクが途中で事故等を起こしました。そうすると、リアル・データを持って帰ってきます。その帰ってきた飛行機を処分できるかできないか。今度はアセット・リスクになるわけです。ローンチ・カスタマーを宣伝するときに、相手のコーポレート面が弱いときに、アセット・リスクというものをどういうふうにかバリーできるか、これはリースそのものの世界です。ですから、ローンチ・カスタマーを開拓するときは、セカンダリー・マーケットを同時に開発していくことを最初の戦略で取らなければいけない。これがまず我々の飛行機を実際に運営してやっていくときに一番ネックになるわけです。

今度は、ファイナンスを誰がつけるか。ローンチ・カスタマーはコーポレート・リスクを出すので、そうしますと、銀行さんはつけられないのです。そうすると、商社がやった、リース会社がやった。必ずアセットの整理。そこで、メーカーさんのほうで、例えば残価保証ですね、ある一定の貸し出しをしなければいけない。これは本マーケットの延滞料、周りでネット・バンキングをやっているわけです。ただし、それはある機会があって、何年たったときに一回だけとか、最初の保有期間は 30% だと。そのワンコーラスいくらか。その辺を緻密にやって解析していくということで、下の「ファイナンス機能の強化」、「リスク事業への展開」ということは、まさにローンチ・カスタマーのみならず、その次のセカンダリー・マーケットというものを同時に開発していく、これが重要ではないかと思えます。

このあたり、ほかにどなたかご意見ございますでしょうか。

ボーイングなどはファイナンス会社を持っているというようなこともこの資料にありますが、メーカーサイドとしてはいかがですか。

では、これは今後、飛行機を開発した時点で非常に重要視して考えていかなければならないということになるかと思えます。

それとは別に、もう1つの視点としまして、例えばエアラインから見た場合に、例えば日本が新たに飛行機を造った場合に、安全性等は全然問題がない、いい飛行機ができると思うのですけれども、例えば100席用をつくったとしたときに、その派生機が本当に続いて出てくるのか、というエアライン側としての不安があるかと思うのです。やはり1つ造ったからには、次から次へとラインナップを造っていくことが必要です。例えばボンバルディアというのは非常にたくさんの機種をつくっています。そのあたり何かご意見がございますでしょうか。

メーカーの立場からしまして、売るという考え方としまして、できるだけお客さんであるエアラインのチョイスの幅が広がる商品群を持つということは、いいことに決まってはいるわけですけれども、どの程度の競合母体になるかということと慎重に検討する必要があるのだと。それは日常、アメリカの戦略的なプランを作成する人たちが日夜頭を悩ませながら検討しているのだと思えます。例えばボンバルディアのCRJというジェット機ですけれども、取りあえず90人乗りなので、100席以上は開発してねというようなことでは進めております。100席以上になりましたら非常に競争が激しくなるということで、マーケット・セグメントのどこを取るかということで、取りあえず見合う線までやっておく。そういうことで、お客さんであるエアラインのほうが、どういうルートで、どれだけの機数で、どういうオペレーションをしてもらうのかということをお客さんの立場に立ってメーカーのほうからスタディし、それを提示していくということが、非常に重要なサインだということだと思えます。

それから、ローンチ・カスタマーの件でさっき問題が出ましたけれども、確かにご指摘のとおり、ここにあるローンチ・システムが飛行機が実際にデリバリーされるまで、例えばいま特に話題になっていますA380などでも、昨年来からローンチ・カスタマーのエアラインが決まりまして、実際に飛び始めるのが、サービスに入るのは2006年ということですから、3年、4年という時間がかかる。3年、4年の中でも飛行機をデリバリーする前にエアラインがつぶれてしまうというような可能性があるわけですから、メーカーとしても、購入の意志を表示してくれたのはありがたいけれども、それをどこまで信頼してローンチするかどうか。これは本当に胃が痛くなるような最終的な決断で明確なあれに、結果になる。いわゆる縛りが出現する。そういう意味で、ローンチ・カスタマーのリスクを回避する手立てがあるのかと言っても、これはつぶれそうなんだからお金を入れましょう、取りあえず運転資金を出しましょうかというのが、メーカー側から見て手間賃であるし、第三者的な、例えば国レベルからの保証的なものを取るか、そういう逃げ方しかできないのかなというふうに基本的には考えています。

議論し出しますと、ますます難しいという気がしてくるのですが、そういう状況で、ローンチ・カスタマー

の信頼性なり、あるいはラインナップ等について何らかのサポートの議論をされているかと思うのですが、いかがですか。

ローンチ・カスタマーの話とラインナップの話と分けてお答えしたほうが良いと思うのです。

ローンチ・カスタマーについては、30席から50席ということで今年度から立ち上げているわけですが、その中でもどういうことができるのかなということを考えたときに、今月第1回を開催したのですけれども、省庁間でまずサポート体制をしっかりとしましょうというようなことで、経済産業省と国土交通省、防衛庁、文部科学省、この4省庁で協議会をつくりました。私どもの30席から50席の航空機のプロジェクトも、東京都さんで進めておられる構想の枠の中の一角を担うのかなと思うのですけれども、そのときにどうやって進めたらいいかということですが、航空機を開発することそのものはそんなに難しいことではないと思う。そのときそのときの新しい技術を取り入れないといけませんので、そのときそのときの技術開発のリスクはあるのですけれども、一番大きいものはやはり事業としてのリスクだろうと思うのです。航空機も300機、400機を売って初めてブレークイーブンしますし、1,000機ぐらい売って初めて利益が出るということですから、最初から300機、400機買う人が決まっていれば、それはリスクはないのですけれども、それをどこまでキックオフするまでにローンチ・カスタマーを集めるかということが、最も大事なかなと思います。私どものプロジェクトでも、30席から50席と言いますと、例えばYS-11は67~68席ですけれども、そういった機体を持っている防衛庁さんとか海上保安庁さんとかがいらっしゃるわけで、そういう方々の意見を聞いて、彼らのリクワイアメントに沿ったものにしていくことが、彼らのある程度の期待にこたえて、場合によってはローンチング・カスタマーになってくれる可能性もあり得ると思うのです。ですから、最初にペーパープランの段階で、あなた買いますかと言っても、飛んでもいないのに買おうと言うわけではないわけで、彼らのリクワイアメントに合うものはどういうものかということをもっと勉強しようというような話に、その協議会ではまなっています。

もう一つは、もっと前の段階で、タイプ・サーティフィケートを円滑に出してもらわないといけないうら。これも国土交通省さんの世界でありますので、国土交通省さんはその委員会の場でも考えていただいているのは、何せYS-11以来40年間、固定翼機のTCというのを出したことがございませんから、これをまず安全審査をきちっとするような体制をつくらうということをお考えいただきまして、国土交通省さんは来年度の機構定員要求でTCを円滑に出すためのセンターをつくるというようなご要求をされているやに聞いております。こういうような、小型航空機の開発を取り巻く環境整備ですね、TCを円滑に出そうと。いままで出したことないよと。ヘリコプターは出したことがありますけれども、固定翼機はないわけですから、こういったものをやりましょうというような話とか、あるいは、もうちょっと先になりますけれども、防衛庁さんとか海上保安庁さんなどがいま使っておられる機体の、彼らから見たリクワイアメントを反映させていく設計にしたいというようなことも考えているところでございます。

それからラインナップは、そもそもいろいろマーケットを考える中で、先ほどから話が出ていますけれども、100席より上のところはボーイングとエアバスに相当がっちり押さえられているということで、100席より上のところはいきなりつくって入っていけるようなマーケットではないと思っているわけです。100席より下のところでボンバルディアとエンブラエルが非常にうまいタイミングでここ10年入ってきて、彼らは70から90とかその辺の世界で、ここ10年の話だと思うのですが、一定の地位を占めているということで、いまプロペラ機がジェット化にどんどん進んでいく中で、30から50というのは残された唯一ある大きなマーケットだろうと。私どもは2,700機ぐらいのマーケットではないかと思っていますけれども、そういう中で、まずは

30 席クラスですけれども、それを 50 席に伸ばしていくというのも、私どもは当然視野に入れております。もう一つは、PXとかCXが運用されるのは平成 23 年とかそういうレベルですけれども、19 年ぐらいには飛び始めますので、それをうまく民間転用してできないかというような話も併せて検討しております。例えば PX ですと、100 席から 150 席クラスの旅客機にすぐにでも転用可能であろうと思えますし、CX ですと 250 席クラスに相当するような機体ということですから、こういったものも日本全体としては民間の航空機市場に入っていくときのバリエーションの1つになり得るのではないかなというふうに考えております。

どうもありがとうございました。

認証制度につきましては改めてまた後でご議論させていただきたいと思えます。

ただいまのローンチ・カスタマー、あるいはマーケティング活動につきまして、ほかに何かご意見等ございませんでしょうか。

先ほどのローンチ・カスタマーと、いまのラインナップですね、私がかつた 1988 年にロスアンゼルス駐在をやっていたときの実際の話なのでございますけれども、もともとここへ書いてあるバリュージェットというのは、当時の MD95 という飛行機を 100 人乗りでつくると。このときにダグラスはローンチ・カスタマーを一生懸命探しまして、それでバリュージェットが手を挙げまして 100 機買うということで、これでローンチできると喜んでいましたら、そのバリュージェットというのは実はマイアミ - フロリダで DC9 の当時の 30 型の古い飛行機で、ものすごい安い運航でお客を集めるというので、たまたまここが飛行機を落としまして、そして大きな死傷事故で、たしか 2 ~ 3 年計画がディレーしまして、後にたまたまダグラスがボーイングと合併しましたので、そのプログラムが今度は 717 というふうに名前を変えて、いま走っています。先ほどどなたかが言われましたように、ローンチ・カスタマーというのを 1 社つかまえても、たまたま事故でという実例がありました。

同じようなさっきのカスタマーの囲い込みのあれでは、ダグラスが当時、MD90 という飛行機を 737 に対抗して出そうとしたときに、当時、DC9 の全世界のオペレーターは 55 社ぐらいありまして、その大部分に MD90 を出したいというので、しゃかりきになってマーケティングをやりましたのですけれども、最後にデルタ航空が出てきて、自分のところが 250 機買うからということで、結局、デルタの言い分をほとんどそれに入れさせられる羽目になりました。その結果、どういうことが起こったかというと、それまではダグラスのベスト・カスタマーだったヨーロッパのスイス・エアとかルフトとか、その辺がみんなエアバスに逃げていった。ですから、囲い込みも同じような格のエアラインが複数ある分にはいいのですけれども、どこかチャンピオンみたいなのが出てくると、そこに引きずられると、逆に逃げるという事実がある。そういう経験を実際にしたことがありますので、ご参考までに。

最後にラインナップなのですけれども、YS - 11 のときもそうですけれども、例えばサーブにしても 340 で突然出てきて 500 ぐらい売ったわけですね。ですから、エンブラエルにしてもボンバルディアにしても、最初出てきたときはラインナップなしで出てきているわけですから、最初からラインナップがあればあったほうがいいに越したことはありませんけれども、結局はなくてもいけるのではないかなという感じがするのです。そのかわり 1 割ぐらい値段を引けとか、やれ部品をよけい持ってこいとか、いろいろそういうことはあると

思うのです。

時間も過ぎていますが、ほかに何かこの件に関してご意見等、ございますでしょうか。

いまのいろいろなご意見、特にローンチ・カスタマーにつきましては非常に難しい問題があると思います。そういう意味でも、このアジア大都市ネットワークでもう少しいろいろとアジアのエアラインとの議論も必要かという気がしております。

それでは、次の議題に移りたいと思います。議題の2としまして、「空港整備などの側面支援」ということでございます。これにつきましてご説明をいただきます。

航空機の導入と空港整備について問題提起をさせていただきたいと思います。

あらためて申すまでもなく、航空機の導入には、一般的に空港整備が不可欠だということになっているかと思えます。お手元の資料の1ページですが、ここは空港整備と新型機の購入の関係についてをまとめたものでございます。この中には書いてございませんが、60席以下のコミュータ航空の推進団体であります全国航空システム推進協議会が、今年の8月8日に総会でいろいろ決議をいたしましたのですが、その中でもコミュータ航空の整備等に対する助成制度の拡充を1つの柱として要望しております。

お手元の資料の2ですが、ここは特に海外の空港整備について日本がどのようにかかわっているかということでございまして、事務局のほうでまとめたいただいた資料です。日本は海外の空港整備に対してお金を使っているということがわかっていただけるのではないかと思います。これは海外の空港ということで、国内のほうへしぼらせていただきたいと思えます。

特に100席クラスの中型機を念頭に置きまして、国内航空の問題点をご説明をさせていただきたいと思えます。お手元の別資料の3-3を見ていただくと幸いです。上のほうの枠につきましては、就航している機種の数、世界の空港ごとに比較したのですが、欧米の主要空港に比べまして、羽田に就航している飛行機がいかにか大型機中心であるかということです。それから、下の段が、平均の搭乗旅客数を表示してあります。ここでも当然のことながら、ニューヨークなどに比べまして羽田は4倍ぐらいたくさんの乗客が乗っているということでございます。逆に言いますと、これは利用者から見ますと、大型化によって便数が少なくなるということです。使いつらいということになります。

お手元の資料の4ページは、世界の主要空港の料金比較を出しております。着陸料が世界的に見まして日本の空港が大変高いということが報道されているわけですが、これに航空会社が支払う料金等を重ねますと、必ずしも日本がトップではないということになるわけです。いずれにしても、青い部分を見ていただきますと、やはり日本の空港の着陸料がいかにか高いかということですが、日本のエアラインの努力によりまして、特に大型化によってかなり吸収しているということかと思えます。

今度は、次の5ページに移ります。日本の国内航空の最大のボトルネックは、羽田の発着枠の不足であることは、改めて申すまでもないのですが、これから数年のうちにこの辺もかなり緩和されてくる可能性があるということです。首都圏につきましては、羽田の4本目の滑走路は現在 2009 年完成予定になっておりまして、これができた暁には、現在認められていない小型機とか、国際定期便の乗り入れが計画をされておりますが、資金の調達等の問題で、着工がなかなかできないという状況です。

もう一つは、国土交通省、あるいは東京都のほうも検討して、新しい着陸ルート、特に東京上空を何とか低騒音機で飛べないかということでテストをしておりますけれども、もし実現することになりますと、現在の羽田の発着枠が相当楽になってくると思います。

その下に マークでちょっと書いておりますのは、私の個人的な私見ということでお考えいただいて結構ですが、実は羽田には5本目の滑走路がすでに用意されているというか、眠っているわけでございます。ご存じのように、元のC滑走路、3,150mと元のA滑走路も取り壊していないわけですので、例えば4本目の建設が後れるような状況であれば、現在眠っている滑走路を利用することによって、羽田のキャパシティを拡大する方法も考えられるのではないかと思います。こちらを部分的に 2,000mぐらい使うだけでも、中・小型機とか、現在海上保安庁の公用機とか、あるいはマスコミ関係の自家用機等をこちらの5本目の滑走路で処理することも考えられるのではないかと思います。

それから、2つ目が横田の基地の問題で、これは5月のブッシュ大統領と小泉首相との会談の中で正式な議題で取り上げられまして、アメリカ側が共同使用について検討を約束するという回答が引き出せ、内閣府の中にもその作業チームがすでに発足をしていると先日もこの会でお話があったかと思えます。こちらが数年以内に部分的に供用が開始されるということになりますと、いきなり大型機と言うよりは、当面は中小の旅客機とか、あるいは国際貨物便で利用を始めながら、徐々に拡大をしていくのではないかと。これができることによって、いまの首都圏の空港が、国際・国内で分けられるのではなくて、それぞれの地域の中で一番近い空港を利用する形に、国交省のほうも政策が変更されるのではないかと私は予想します。そういう点で、首都圏の空港の運用の仕方がドラスティックに変わる可能性が、羽田の4本目と成田の供用化によって起こるのではないかと思います。

あわせて、現在、百里の自衛隊基地に民間用の滑走路の建設が始まりまして、こちらが 2006 年度に供用開始になってまいります。当然のことながら、いま茨城の方々は成田なり羽田を利用しているわけですが、こちらが利用できるようになりますと、地元の方にとってはかなり便利になります。さらに、鉄道の新幹線を利用するよりも、この百里を利用したほうが便利になりますので、このあたりも、中型、小型の活躍範囲は相当広がるのではないかと思います。

それから、近いところで静岡の空港が現在建設中でありまして、予定では 2006 年度ということになっておりますが、まだ地元で反対の地主さんが数軒おられ、年数はまだ確定はできないのではあります。できました暁には、中型機、小型機中心の運航になるのではないかと思います。

中京圏は 2005 年度の愛知万博をめぐり、中部国際空港の運用が始まるわけですが、現在の名古屋空港

には広島西飛行場同様に通勤航空が残るようですので、この辺でも中型、小型の旅客機の活動範囲がかなり広がるのではないかと思います。

関西圏もいろいろ議論のあるところではありますが関西の2期工事も進んでいる一方で、神戸空港も2005年度の供用開始がほぼ間違いのない状況まで来ているかと思います。このあたり、エアラインの方にも非公式に伺うと、神戸には高所得者層がかなりいること、関西に比べてかなり着陸料が安くなりそうだとということで、規模を限定すれば、かなり使い勝手のいい空港になるのではないかと考えておられるようです。したがって、神戸空港でも中型、小型がかなり活動するのではないかと思います。

それから、九州の新北九州空港が現在建設中で、2005年に供用開始予定です。現在の福岡空港が年間で14万回を超える発着回数になっておりまして、ピーク時はもう増便ができないという状況にあります。滑走路1本の空港としては日本で最大の離着陸回数を処理しているわけですが、早晩、新北九州とか佐賀を何らかの形で補完的に使わざるを得ないのではないかと気がいたします。

そういうことで、ここでの結論としましては、中型、小型の活躍が場として相当広がるのではないかと考えるわけです。

以上のような部分を6ページ目に整理いたしましたのがこの表でございます。主な空港の概要と想定路線があります。これはあくまでも各空港側の立てた数字でございますので、実際どうなるかという部分はあるかと思いますが、地元ではこのように想定しています。一番下の図は神戸と静岡の、これも地元での想定路線ですが、いずれにしても、これらの空港には大型機に対応すると言うよりも、中型、小型の路線でまず固めていくということになるのではないかと思います。

そういうことでございまして、年度的に整理をしますと、2005年、2006年あたりにはかなり日本の航空需要の中で中型機の可能性が出てくるのではないかなというご報告をさせていただきました。

ありがとうございました。

ただいまのご説明にございましたように、かなり空港整備が進んでいます。また、私自身不勉強だったのですが、近隣諸国の空港をかなり日本が支援しているという現状で、これは国の方針としてやっていらっしゃるの、私がとやかく言うわけでもないわけですが、近い将来、こういう海外の空港に日本が主体的につくった飛行機が離着陸すればいいなと、個人的には思っております。

いまのご説明でのポイントとしましては、海外とともに国内の空港が非常に整備されつつあるということであろうかと思います。中部国際空港が2005年に開港するという、それから神戸空港、北九州も2005年、さらに2006年には静岡、百里基地、さらに2009年には羽田が再拡張という形で、今後、国内の空港が整備されてくる。いままで羽田とか名古屋、あるいは伊丹空港等、非常に混雑していたわけですが、そのあたりが緩和されていく可能性があるわけです。

このような状況で1つご意見をいただきたいのは、エアラインとしてはたぶんこれまでの戦略とは少しずつ変わっていかざるを得ないと思うのです。お話をいただくのもなかなか難しい点もあるかと思えますけれども、可能な範囲内で、国内の空港が整備されていくことに関して、どのようなお考えかということをお話しいただけませんかでしょうか。

一番答えにくいお話でございますけれども、すでに飛んでいた空港から要らなくなるということもありませんし、新しくできた空港にできたら直ちにということではないように思われます。ここに挙げられた空港が幾つかありますけれども、正確な話ではないのですけれども、社内ではこれらの空港を視野に置いて、どのぐらいの運航規模を図ろうかという検討もまだほとんどされていない状況だと思います。個人的にはいろいろ意見を持っている方はいらっしゃるかもしれませんが、いわゆる需要であるとか、そういったものの把握が、3年程度の話かもしれませんが、この中ではつかみ切れていないという状況なのかもしれません。

あと、実際に経営のほうの判断になると思いますけれども、次回、もし必要であれば、先ほどのお話もごさいますけれども、もう少し掘り下げた形で情報を集約してくることも可能かなということですから余り期待できませんが、その程度の話かと思えます。

突然お願いして申しわけございません。他に何かご意見ございますでしょうか。

私もそちらのほうは専門外でありますので、余りちゃんとしたお答えができると思いませんけれども、私どものほうでも、いま言われましたように、今後、空港がこういうふうになるからどういう方針でというような話は余り耳にしたことがございません。いろいろな部署でいろいろな形でそういったことはモニターをされて検討されているとは思いますが、基本的には、そこでどれぐらい需要があって、どうなるかといったことはその都度検討はされると思いますけれども、今後、全体の空港展開をしてもらうということでは、具体的には私は話は聞いておりません。

ただ、一般的な話で申し上げますと、先ほどの資料の中でもございましたけれども、日本の国内線は非常にお客様が多いと。日本はそんなに大きな国土ではないのですけれども、アメリカに次いで2番目ですか。アメリカは別格でしょうけれども、国内線のお客様が非常に多い国でありますし、そういう中で羽田 - 札幌間は世界で一番お客様が多いというような話も聞いております。したがって、必然的にそういう路線になりますと大型機を飛ばさざるを得ないというような状況がいまございます。大型機でもほとんどシーズンは満席というような状況でございますから、私ども技術の立場からいきますと、大きな飛行機をショートレンジで飛ばしたくないのですけれども、状況的にそういう状況でございます。したがって、リージョナル・ジェットと言いますか、中・小型機というのは、国内でいきますと、幹線以外のところでどれぐらいそういうニーズがあるかということになってくるのではないかと思いますけれども、そこら辺はこれからということになるのではないかと思います。

日本の場合、幹線に集中してお客様が乗るといったような傾向がございまして、そういうところはどうしても

大型機になる。米国などの場合は、都市がたくさんあっていろいろな路線網がびっしり張りめぐらされていますから、いろいろなサイズの飛行機がいろいろな路線に展開できるのではないかと個人的には感じております。日本の場合は、沖縄、福岡、大阪、東京、札幌といったところに集中してお客様が乗るという傾向が、データ等からございます。そういうことで、航空機のサイズをどうやって使っていくかということは、エアラインとしては考えていかなければいけないというふうには思っておりますけれども、100席クラスがこれからどれくらい必要になるか。実は私、余り詳しくお話を聞いたことがございませんので、確かなことは言えませんが、いまの状況としてはそういうところでございます。

JAL、ANA両社とも基本的には幹線を担当されているので、むしろ地方空港が整備されるということは、リージョナルな機体を扱っている会社のほうが得意かと思えます。そういう意味では、最近、中日本航空とか、JAL子会社のJ-AIR、フェアリンク、あるいはそれ以外にもリージョナルなエアラインが少しずつ元気になってきています。このような傾向については、いかがでしょうか。

リージョナルなエアラインは、混雑空港、特に成田と伊丹に乗り入れが認められて以来、おっしゃるように元気が出てきたのではないかなと思います。もしも羽田に乗り入れができるようになれば、規模の小さなエアラインにとっても意味のあることではないかなと思います。

私はドイツのルフトハンザで大変感心をしたのは、ミュンヘンとフランクフルトの間の幹線路線であっても、時間帯によって機材を弾力的に使い分けているということです。早朝とか深夜の遅い時間帯には72人乗りの非常に小さな機体を使いながら、ピークにはエアバスのA340を入れているというように、路線に機種を固定するのではなくて、時間帯ごとによってフレキシブルなダイヤを組んでいるというところに、ドイツ人の合理性をかい間見ると言いますか、シビアなところがあるなという気がいたしました。ですから、例えば東京 - 大阪間であっても、深夜に50人とか100人乗りの飛行機を運航すれば、大動脈が夜中に止まることなくなくなるのではないかなと思います。

1つ質問ですが、羽田の4本目ができれば離着陸回数は40万回ということで、業界の中でもみんな期待をしているわけですが、実際に現場では40万回自体が、難しいというようなことをお話をされていたかと思うのです。その辺の実情もあわせて教えていただければありがたいのですが。

その件につきましては、羽田の地上のタクシー・ウェーのつくりというものが、ランプのタクシー・ウェーと一緒にあって、飛行機がプッシュバックする、あるいは入ったりすると、地上の走行が阻害されるという形状になっています。そういった反省を踏まえまして、いま建設されている東側ターミナルのほうは、滑走路に対してタクシー・ウェーが複線化されています。しかし、西側ターミナルのほうが複線化されていないということで、大規模空港の場合は外回り、内回りの複線タクシー・ウェーがあって、その中に飛行機が入れば、あとは管制官はほとんど飛行機にはタッチしなくて済む、そういったような処理の仕方をしているというのが大体の流れであります。

そういったことができていないことと、それから、いわゆる離陸滑走路と着陸滑走路は厳密に分けなければいけないということの中で、非常に長いタクシングをしなければいけない。こういったことに対する検証がまだ十分されていないということに対して疑問を呈しています。ですから、それに対して十分なるシミュレ

ーション・ソフト等で、こうこう、こういうことでもありますよという提示があれば、航空会社としては胸をなで下ろすということになるかと思うのです。実は、あるコンサルティングの会社ではそういったソフトを持っておられるのですけれども、導入当初にある一定の条件のもとにそういうシミュレーションをした際、やはり 40 万回は届かないであろうと。届かないというのは、地上の走行に一定の時間以上がかかり過ぎるから、ダイヤ設定上、一たんそういうものをつくっても、最終的にはガタガタになってしまうという検証を行っています。ですから、いわゆる瞬間的に処理できるかできないかという問題とはちょっと違うと思います。

羽田は非常に重要な空港ですので、それがさらに整備されていくことを我々は望むしかないとはい思いますが、空港整備などに関してほかに何かご意見等ございますでしょうか。

いまの議論は、日本の空港整備の今後の進捗に合わせて、中・小型の新しい機材を開発するサポートになるのだろうかというような観点での議論だと思っておりますけれども、新航空がここ数年来、非常な伸びを見せたということで、おかげ様で私どもが提案させてもらっているボンバルディアの機体が日本のマーケットにかなり入ってきたということで、我々にとってはありがたいことであるのですけれども、よくよく考えてみましたら、この資料の中にもありますけれども、それこそ急激な伸びだとか好調だというような表現はあったとしても、機数としては機種を含めて 30 機程度というのが現状でございます。

今後、羽田とか、あるいは地方の静岡、神戸等の開港が目白押しになっているということで相当な伸びは期待できるわけなのですけれども、過去数年来、相当な伸びを見せて、いまのところ 30 機程度ということで、いろいろおっしゃられたことに対して申しわけないと思っておりますけれども、日本のマーケットが新しい機体の開発のバックアップをするというか、サポートするようなマーケットとしてはなかなか考えられないのではないかなと。小型機の世界のマーケットの中心は残念ながらアメリカであり、ヨーロッパということになるかと思っておりますので、そのマーケットでどれだけの需要を確保できるかという議論を進めていったほうがいいのかと私は感じます。

ありがとうございました。ご指摘の点ももっともかと思っております。ただ、特にこの東京都の委員会はアジアということを中心として置いておまして、かつアジアの空港はかなり整備が進んできているということが報告されました。一方では、最近、ボーイングは 7E7 という、ポイント・トゥ・ポイントの需要をねらった航空機が大事であると主張しています。エアバスのほうでは、A380 というスポーク・アンド・ハブ方式の旧来の形で大きな飛行機で大量に輸送することをねらっています。それとは別に、ボンバルディアとかエンブラエルが非常に伸びている。それは 1 つには、小型機でたくさん輸送する需要も増えていることの証でしょう。つまり、これからはいろいろなニーズに合った、バラエティに富んだ機種開発が必要になってくるかと思えます。そういう意味では、アジアの空港整備、あるいは国内の空港整備が進んでいるという点で考えますと、今後の航空機の、どういう需要、どういうところが大事かという意見は何かございませんでしょうか。例えば、超音速旅客機の研究も進めていらっしゃいますし、あるいはもっと短距離の航空機なども議論されていると聞いておりますが。

いまの観点で、ご存じの方が多いかもかもしれませんが、私どもが宇宙開発と航空技術開発というものに関する大きな研究所になって、これに対応して航空技術の長期構想というものを新たに検討して、幾つかの可能性のある技術の分野を特定して戦略を立ててみたわけなのです。その一端をご紹介しますとしますと、おっしゃるように、超音速旅客機というのは、世界の国際共同開発のたぶん最大の事業の 1 つになる

だろうということで、その中に日本の航空機産業の実力を発揮する、そのベースを築ければありがたいということが目的で技術開発を進めている。

それに対して、先ほどお話があった、30人乗りから始まる、経済産業省の国産小型旅客機のプロジェクトとか、これにも私どもは基盤的な参加をするということで、私どもの言い方をしますと、差別化技術による国産機の開発支援といったことになるのですが、技術の特徴、例えば乗りやすいとか安全性が高いとか、あるいは運航がしやすいとか、そういう技術開発に参加して、よい飛行機になる方向で努力できればいいというような柱を1つ立てました。

それから、ヘリコプターの低騒音であるとか運航のしやすさであるとか、そういうものに対する技術開発も、日本としてはたぶん世界第2位のヘリコプター所有国ではないかと思うのですが、大事な分野である、こう考えております。

また、先ほどちょっと出た国土交通省の系統のこれからますますコンペティションが強まるであろうエアロートの安全性を向上させるための管制、あるいは運航の安全技術といったものも展開していきたい。

もう1つ環境適合というのがありまして、クリーンなエンジンを開発しよう。これにも経済産業省が今年度から進めておられる、50人乗りを対象と伺っていますが、小型エンジンの環境適合エンジンに対して支援をしていきたいというものを1つの柱にして、さらに将来の環境の適応の高いエンジンの技術開発をしていこう、そういうあたりを中心に私どもは進めようとしております。

ただし、私どもが今度のそういう戦略を立てる際に非常に重要視したのは、やはり技術マーケットである。技術マーケティングという目で見ますと、日本が新たなものづくりのある種の極限として航空機産業で頑張ってもらって、こういう気運が高まる中で、日本の得意技術を何とか進めていこうというような戦略と、もう1つ、海外も実は、特にアメリカと欧州が21世紀に向けた航空技術の戦略というものを発表しているのです。これに対して我が国が、どこかに後であるかもしれませんが、第三極のような意味合いで技術開発のマーケットに飛び込んでいく。こういうのをやっけていこうと考えているわけですが、そういう中で、日本のやろうとしているものにいかに強く支援をしていこうかということのを大事にしていきたい、こんなところであります。

それで、先ほどの議論から幾つか関連して申し上げさせていただくと、どうも人の生活と言いましょか、個人の動きと言いましょか、あるいは飛行機の利用の仕方ということになると思うのですが、それが徐々に変わりつつあるということを感じざるを得ません。

それが、ボーイングあたりが言っているマス・クルーザーから始まっているかと思うのですが、ドア・トゥ・ドアを高めると言いましょか、ポイント・トゥ・ポイントを高めていくような戦略が出ている。それが小型機のほうにも波及してくるのではないかと。まだせいぜい匂っている程度かもしれませんが、そういう方向が考えられるわけです。しかしながら、これには条件があって、コンジェスチョンのあるエアロートをいかに安全に飛ばして行けるかという技術などがしっかりとしないと、たぶんうまくいかないということで、それらの技術と経済性を伴って普及していくものではないかというふうに思います。

それから、マーケットの点でもう1つ申し上げると、航続距離と座席数というグラフで見ると、やはり空白部分があるわけです。先ほどの人のモビリティの違いと言いましょか、変化に応じて、空白がだんだん埋まってくるのではないかというような感じがしております。例えば大型機は長距離、中型機が中距離、小型機が短距離のようなすみ分けから、中型機が長距離、先ほど、日本は大型機・短距離というのがありますが、これが広まってくるようなイメージもあるような気がします。そういう中で、人の動きの変化に合わせてかなり厳しくマーケット・スタディをしていくと、いま言ったようなところの空間が埋まるようなマーケットが出てくるのではないかと、そんな感じを持っています。ご参考までにです。

どうもありがとうございました。

法整備も進み、基盤的な研究もさらに進めていかれるということで、我が国が主体的につくるような飛行機の環境整備はどんどん進んでいるかと思えます。そういう意味で、今後さらにマーケティング等を含めて議論を進めていければという感じで考えております。

時間も押しておりますので、次に3つ目の議題としまして、「アジア共通の認証制度のあり方」につきましてご議論したいと思います。説明をよろしく願いいたします。

資料にあります「認証制度の全体像」というのは、前回のお話のサマリーみたいな感じになっているのではないかと思います。

それから、MROというのは、メンテナンスとリペアとオーバーホールですが、認証という問題は、一般にはいわゆるタイプ・サーティフィケートという、航空機の型式を認証することと考えられがちですが、それはもちろん大事なことです。このMROの部分も認証に大きく絡んでおります。修理だとか部品の補給だとか、維持の世界で認証行為が、事業を展開していく上では大きなテーマがあります。認証についてはこの部分を含めて広く議論することをお忘れなくということだろうと思えます。

品質システム規格ということで、これも読んでいただければおわかりになりますが、この分野で日本は世界に伍してというか、全く対等に渡り合っております。ISOの基準ではないのですが、実質的なデ・ファクト・スタンダードとして、航空宇宙は9100というスペックがすでにできておまして、日本でもすでにJISになっておりますから、この点では問題はなかるうと思えます。

それから、2ページ目にいきまして、国際基準、地域基準、各国の基準ということで、これも前回少しお話をしたことが整理されております。ICAOそのものは型式という手続きを要求してはいなくて、航空機の耐空性ということを要求していますということから発して、その下の耐空性という形式を整えているのは、各国に任されておると。右のほうにいて、各国という意味は、例えば米国ですとFARがあります、日本ですと航空法があります、こういうものです。

それから、左のほうはちょっとイレギュラーな感じもいたしますが、欧州については36カ国がJARという共通のレギュレーションを持っております。だから、これを地域基準とえば、そういう言い方ができるということでもあります。その中に、右のほうに「EASAの設立へ」という言葉が入っております。今年の1月の時点ではまだ設立をしておりませんでしたので、この方向で動いています、そういう計画になっておりますということをお私、ご紹介をしたのですが、9月1日にEASAは設立されております。ハーグに設立されました。ただし、まだチェアマンが決まっていなと申している。きょうぐらいに決まっているかも知れませんが、そういう状態で、後で最近の事情をご説明しようと思ひます。事は動いておりますということ。2ページは、仕組みがこうなっていますという解説であります。

それから、3ページの部分はそれぞれの認証、装備品メーカーも含めた全体像の相関図を書いているように思ひます。これも全体を俯瞰していただくための図であると思ひます。特段、ここが問題なのではないかというように仕組み上の問題はなからうと思ひます。黄色で少しコメントが出ておりますが、過去の事例なども含めて、問題意識がこういうところに事例的にはありますというようなことが指摘事項だと思ひます。

4ページは騒音基準なのですが、5ページはNOx、これは、国連の1機関であるICAOが所掌してあります。ここは運航者はもちろんですが、メーカーサイドからも意見を述べて議論に参加できるような仕組みになっております。ですから、運用サイド、オペレーターからの要求と言ひますか要請と、いずれにしても、これは騒音とかNOxですから、もっと下げろという要請が出るのですが、その具体的な数字について、例えばここまでいくと産業界がどういふダメージを受けるか、それがWTOの貿易関係の中でイレギュラーなことにならないか、それから、それが達成できるような技術活動をどうやって推奨するかといったような議論が行われて、現在はこういう状態にありますということ。一般的にはこれは厳しくなる方向に行くのだと思ひますが、アメリカのように騒音に対してわりあい鷹揚な国と、人口密度などが影響するのでしょうか、どちらかというともヨーロッパサイドのほうの方が厳しい方向にいくというインテンションは強いように思ひます。いずれにしても、これは国連の議論です。

それから、先ほどの認証の話で、アジア各国はどうなっているかということにならうと思ひます。これは事実関係を調べてマルをつけておられるのだらうと思ひます。これはそういうふうには理解していただければいいと思ひます。

その次の7ページも、前回ちょっとご説明したところでもあります。実はアジアの国々が、いま認証制度がどうなっておって、アメリカのFARとか、ヨーロッパのJARという2大デ・ファクト・スタンダードがあるわけですが、それとどういふつながりになっているのかということ、実はそんなに詳しくは理解できていないのですということをおむしる言っておく必要があるかと思ひております。

EASAの話が出てきました。先ほどちょっとご説明したように、9月1日にハーグで発足というのが正しいと思ひます。これについてご説明をしておきますと、FAA、つまりFARですね、アメリカの耐空性基準というのと、ヨーロッパ連合の耐空性基準をハーモナイズしようという動きがずっとありまして、これはバイラテラルでやっているハーモナイゼーションの一環なのですが、もう10年ぐらいやっております。結果的には余り期待されたほどの成果は、我々のほうには見えてきておりません。たぶん国土交通省からモニターの方が行っておられると思ひますが、いずれにしてもオブザーバーという参加で、議論には入っていないという

お立場だろうと思っております。

今度、EASAになって、JARのときは協議会、アソシエーションでしたから強制力はなかったのですけれども、今度はエージェンシーということになりますから、強制力が発生するのです。米国あたりから見ますと、本当にどのぐらいの実態ができて、どういうふうに動くのかということがまだ見えていないということで、今年の5月にハーモナイゼーションの会議があったのですが、それ以降行われておりません。大体、米欧のハーモナイゼーションというのは年に2回ぐらい行われていたのですが、今年の秋は延期になるというようなことを言っておりますから、たぶんEASAが立ち上がって体制が整うのに時間がかかるだろう、FAAはそれを理解しているのだろうと思っております。もう一方で、FAAはハーモナイゼーションをいままでやってきた実績からいって、ハーモナイゼーションというのはできるだけ共通の土俵、共通のレギュレーション、共通のプロシージャーでやろうよという、レンジとしてはそういうことなのですが、両方が悪口を言っておられるような面もありますけれども、やはり地域性というか、空港だとかそういう問題が過去を引きずっているとか、過去の経緯で成立している部分があるものですから、そう簡単に新しいところにポッと乗り換えるわけにはいかないという事情がヨーロッパ・サイドには相当あるようです。特に環境だとかオペレーションに関するレギュレーションの部分ではかなり齟齬があると言っています。FAAのほうは、ICAOに話をし始めているという形跡がありまして、どうも国連で耐空性を一元的に全世界統一でやるのが至当ではないかということを行っているようです。

日本はもちろんそれには賛成なのですが、認証というのは、皆さんご専門家ですから間違いはないと思っていますけれども、往々にして誤解があるので言っておきますと、航空機の耐空性というのは結局安全性の話なのですが、基本的に技術サイドから言うと、飛行機の安全性は法律とか基準とかいろいろな規制で担保をできるものではないという認識が非常に強くあります。したがって、徹底的な実証主義なのですが、その実証をどこまでやるのかということがテーマになるので、往々にして、そこまでやることはないだろう、いや、実績があるからここでいいのだとか、そういう話が出てしまうものですから、最後は技術論争になってしまうところがあるのです。一般に技術論争というのは論理的に話がつくというふうに思っておられる方がわりあい多くて、私はそこがかなり誤解があるのだと思います。実は技術論争というのは、技術ですから、実績とか経験とかそういうことを重視する面が強い。先ほど言いましたように、航空機は安全性の担保というのは、基本的には実証主義ですから、その経験量がある、ないということが相当パワーになるのです。ですから、そういう意味で大変ややこしい問題になっておりますから、ある意味で技術的なパワーが各国の国益を背負ったときに戦略的な動きになってくる、こういう感じになるのがこの問題の常です。

したがって、一番最初に過去3回の委員会のレビューというのが資料1に出ておりまして、その3のほうに、「アジア独自の航空機型式認証の整備」という言葉が出ておりますが、私の認識は、この委員会でこうあるべきだという共通の認識にはまだ至っていない。つまり、アジアの共通の基準を確立し、FAAやJAAに対抗するということを言える状態にはとてもないというふうに思います。これは大変難しい課題だと思います。そういうふうに出ることが、我が国にとってメリットになるかどうかは相当考えておきませんと、事は軽々にいきません。したがって、提案はむしろ、こういう席で認証という課題があることを委員の方に認知していただいて、日本が認証問題に関する認識を強く持っているということを発信することは大変意義があると思います。それをアジアの国々と、方向性を早急に決めることは必要ないと思いますけれども、認識を議論しておく、いつも話題になっているということが、私は将来のマーケティングの大きなパイプになるだろうと思います。

どうもありがとうございました。

もう時間が過ぎてしまいましたので、この議論は余りできないのですが、昨年度のアジア旅客機フォーラムでそういうことも議論すべきではないかということになりました。アジア内での認証を議論することは、いまおっしゃったように、今後非常に重要なことです。これは長い目で見ていかなければいけない問題だと思いますので、今後ともご議論をいただければと思います。

それでは、申しわけありませんが議論の時間がなくなりましたので、最後に今日のご議論をまとめさせていただきます。

最初にローンチ・カスタマーについてご議論いただき、それが非常に重要であり、かつリスクな契約を進めなければいけない等で難しい面もある、慎重に、かつ重要な事項として取り組んでいかなければいけないというご議論であったかと思えます。

続いて、ワーキング・トゥゲザーに関しましてもご議論いただき、非常に重要であるが、逆にそれがデメリットになるというご意見もございました。しかし、この議論も今後さらに進めていかなければなりません。その点、アジア大都市ネットワーク21等を通じてアジア各国のエアラインへの働きかけも1つの効果になるかと思えます。

空港整備などの側面支援につきましては、整備が進むことによって、特にリージョナル機が今後伸びる可能性があるということでは皆さん一致したご意見だと思います。100人乗りの機体が新たによく売れているとお手元の新聞記事にもありますように、そのマーケットは非常に重要であるということが言えます。

アジア内での認証につきましては、その重要性の認識をアジア諸国の間で持つということが非常に重要であるというご意見だったかと思えます。

以上、大体まとめさせていただきました。

最後に、濱渦副知事にご出席いただいておりますので、ご感想等も兼ねまして一言お願いしたいと思えます。

大変ご苦勞様でございました。議論を聞いておりまして、大変心強く思いました。今年の11月、ハノイでアジア大都市ネットワーク21の本会議がございますので、その席でこの事業についても発表することとなると思えます。

さかのぼって説明いたしますと、アジアのインドのデリーや、マレーシアのクアラルンプールや、インドネシ

アのジャカルタなどの大都市が、飛行機、それも100席ぐらいのジェット旅客機をアジアのアイデンティティを高めるために、自分たちで、アジア圏で一緒につくろうではないかということからスタートしました。そのためには技術的には日本に大分おんぶすることはあるが、このアジア大都市ネットワーク21の中で実現しようではないか、こういう話から実はスタートしているところでございますので、その線に沿って皆さんの議論が進んでいることを非常に心強く思っております。

もう1つ、国内的な話で、羽田の滑走路ができてからの便数40万回の話もありましたが、実は横田の空域が邪魔をしていて、なかなかうまくいっていないとか、回数を増やして、大阪に行くにしても、具体的にはスピードアップがなかなかいかないとか、コストがうまくいっていないとか、そういう問題もあります。これについては、東京都が国にお願いし、国のほうもアメリカと交渉しているという状況です。空域が開放され、軍民共用が実現され、あるいは民間が横田の空域にタッチできるようになってくれば、またずいぶん事情も変わってくるのではないかと、国内的には以上のように思っております。

きょうは本当に長時間、大変ありがとうございました。

どうもありがとうございました。

それでは、時間を超過いたしましたけれども、これで議事を終了したいと思います。

最後に、今後の日程につきまして事務局のほうから説明いたしますので、よろしくお願いいたします。

ご説明申し上げます。今後の「中小型ジェット旅客機の開発促進」につきましての取り組みでありますけれども、資料の5でお配りしてございますが、冒頭、知事のご挨拶の中にありましたが、台北市におきまして、この10月30、31日に共同事業別会議ということで開催を予定してございます。今年度は台北に就航しているエアラインの方々をお招きしながら、実際の需要動向についてのご議論をしていただくように考えてございます。なお、台湾政府の、日本で言います国交省に当たりますけれども、その交通部のほうから、台湾のこれからの新幹線と航空機との競合の問題だとか、大陸との直接便のあり方だとか、そんな議論もされる予定でございます。委員の皆様方におきましても、ぜひご参加をしていただきたいと思いますと考えております。まとめ次第、またご連絡申し上げますので、よろしくお願いいたします。

この検討会でございますが、年が明けまして来年の2月ごろにもう一度第5回目を開催したいと考えてございますので、またご通信申し上げますので、よろしくお願いいたします。

きょうは長い間、どうもありがとうございました。以上で終わらせていただきます。

- - 閉 会 - -