

## 新しいフェーズに向けた中部国際空港のあり方

当財団は、2011年度から航空・空港の最新情勢に関する講演会を年1回開催しています。

2023年度は2024年3月26日に、中部国際空港内セントレアホールを会場として、以下の内容にて開催しました（WEB同時配信）。このたび、基調講演の要旨をまとめましたのでご報告します。

なお、特別講演の要旨につきましては、次号にて掲載する予定にしています。 （事務局文責）

### 【基調講演】

演題：セントレアの近況について

講師：犬塚 力 氏（中部国際空港株式会社 代表取締役社長）

### 【特別講演】

演題：空港グランドハンドリング協会とその取組について

講師：小山田 亜希子 氏（空港グランドハンドリング協会 会長）

### 【後援】

国土交通省、名古屋商工会議所、一般社団法人中部経済連合会、北陸経済連合会、  
中部国際空港株式会社、中部国際空港利用促進協議会、中部国際空港第二滑走路建設促進期成同盟会

### ■基調講演「セントレアの近況について」

犬塚 力 氏（中部国際空港株式会社 代表取締役社長）

ただいまご紹介いただきました中部国際空港株式会社代表取締役の犬塚でございます。

本日は多くの方にお越しいただき、ありがとうございます。また、WEBで参加されている方もいらっしゃると思いますが、どうぞよろしく願いいたします。

本日のテーマは、「新しいフェーズに向けた中部国際空港のあり方」です。昨年の講演会の時と状況が違っておりまして、コロナ禍が収束し、回復基調にある中、今後の持続的成長に向けて新たな課題がはっきりしてきたなとも思いますので、その辺も含めてご説明させていただきたいと思っております。



## 1. 旅客便・貨物便の状況

まず初めに、旅客便・貨物便の状況について、スライド1-1は、国内線ネットワークを示しています。2024年3月1日時点、17都市、1日当たり73便が就航しています。これまでのピークは、コロナ禍前の2019年冬ダイヤ時の19都市、1日当たり97便でした。便数としてはまだ75%程度の回復状況となっています。就航都市は、19都市に対して17都市ですが、コロナ禍前には就航していなかった高知路線が新たに加入している一方で、北海道方面の便が無くなっています。夏季限定で、



スライド1-1 国内線ネットワーク

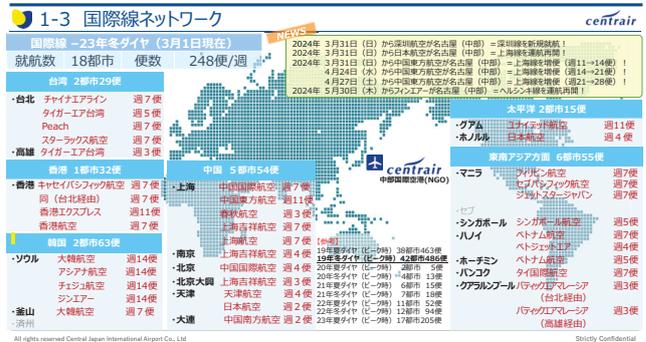
旭川路線、女満別路線を飛ばしていただいていますので、時期によって異なりますが、2024年3月

1日時点では、こういう状況になっています。

旅客数につきましては、スライド1-2にありますように、2019年対比で9割まで戻ってきています。就航便数の戻りが75%程度である一方、お客さんが9割まで戻ってきているので、搭乗率はかなり高くなっているとお考えいただければいいかと思います。それと、若干機材のやり繰りの影響で、機材が小さくなっているとか、そんな影響もございしますが、いずれにしても90%までは回復しています。

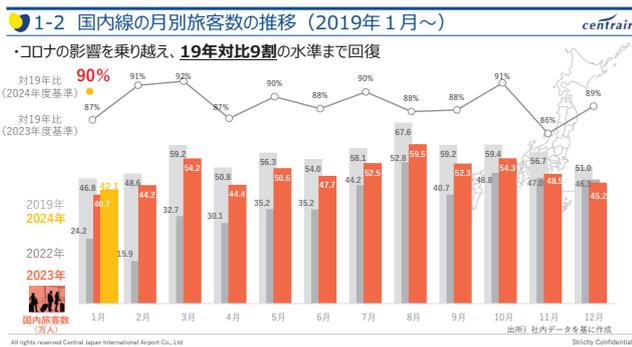
今、機材のやり繰り等で便数が減っている部分も、このまま順調に需要が続く、あるいは、さらに回復するであろうということであれば、コロナ禍前の状態に向けて、今後も回復していくのではないかと期待しているところです。

も、ロシア・ウクライナの問題でロシア上空を飛ばない状況もあり、復便が遅れていましたが、ようやくフィンエアーが5月から戻ってきます。



スライド1-3 国際線ネットワーク

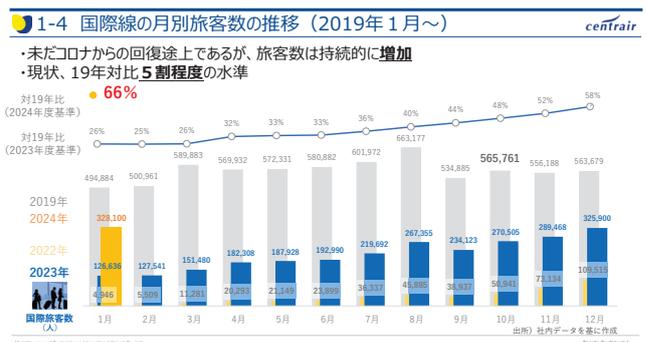
スライド1-4は、国際線の旅客数を示しています。2019年対比、2024年1月の数字で66%、最新2月の数字は、68%の回復状況となっています。成田国際空港（以下、「成田空港」）は、すでに1月時点で82%ぐらまで戻ってきていると記憶しています。先ほどから申し上げていますように、回復スピードは他空港に見劣りしますが、それでもこれぐらまでは増えてきています。



スライド1-2 国内線の月別旅客数の推移

続きまして、スライド1-3の国際線の状況です。国際線は、2024年3月1日時点、18都市、週当たり248便が就航しています。これまでのピークは、2019年冬ダイヤ時の42都市486便でしたので、コロナ禍前のようなく半分ぐらいの回復状況です。3月末から夏ダイヤになります。4月1日時点では、週当たり270を超える便数になるのではないかと思います。回復ペースは、他空港より若干遅れていますが、回復基調にはあるとお考えいただければと思います。

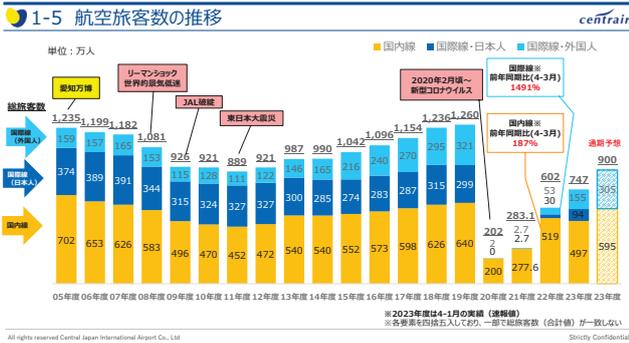
「NEWS」として、スライド1-3右上に書いてございますが、3月31日以降、夏ダイヤとなり、いろいろ便が戻ってまいります。中国路線が続々と戻ることと、ずっと途絶えていました欧州路線



スライド1-4 国際線の月別旅客数の推移

スライド1-5は、国内線と国際線を合わせた航空旅客数の推移を示しています。日本で新型コロナウイルス感染拡大が大きな騒ぎになり始めたのが2020年1月以降で、2月、3月も含めたのが2019年度の数字で、1,260万人となっています。2020年度は、ほぼ国際線が消失したような状況となり202万人でした。その後、徐々に上がって

まいりまして、2023年度は、通期予想で、中間決算の発表のときに見直した数字として900万人と置いていますが、2月までの実績で826万人まで戻っています。2月の実績は79万人ですので、3月の実績を加味すると、2023年度は900万人を上回ってくるだろうと思っています。



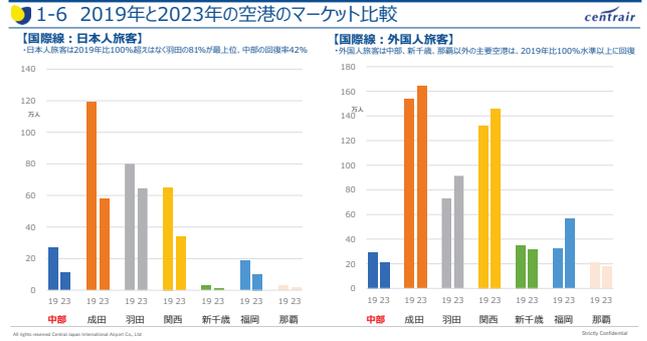
スライド 1-5 航空旅客数の推移

ここで、他空港とのマーケット比較ということで、スライド1-6にて、コロナ禍前の2019年と、現時点の2023年での比較をさせていただきたいと思えます。国際線での比較では、左側が日本人旅客、右側が外国人旅客、つまりインバウンドとなっています。

まず、左側の日本人旅客を見ていただきますと、各空港、それぞれ多い少ないはありますが、どの空港も日本人旅客が大きく減っているのがご理解いただけると思います。成田空港、東京国際空港(以下、「羽田空港」)、関西国際空港(以下、「関西空港」)、それぞれ順調に回復しているとはいえ、日本人だけで見ると大きく減っています。これは、円安の影響とか、いろいろありますが、やはり日本人の方がビジネスも含めて海外に行かれる機会が減っているということが要因の1つとなっています。

外国人旅客を見ますと、2023年12月の数字では、成田空港、羽田空港、関西空港、福岡空港、この辺りは外国人旅客が大きくコロナ禍前を上回っていますが、その中で中部国際空港〔通称：セントレア〕(以下、「中部空港」)はやはり出遅れています。海外からのお客様が多く来ている中で、中

部空港は、まだそこまでの盛り上がりを見せていないということです。その一方で、福岡空港は、かなり大きく伸びています。



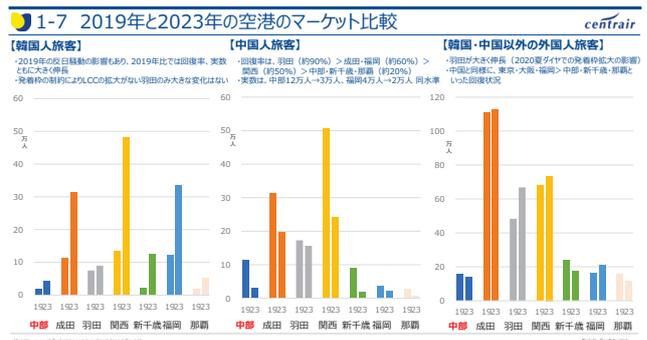
スライド 1-6 2019年と2023年の空港のマーケット比較 (日本人と外国人)

スライド1-7では、外国人旅客を国籍別に細かく示しており、左側が韓国人旅客、真ん中が中国人旅客、右側が韓国と中国以外の外国人旅客となっています。

左側の韓国人旅客については、福岡空港に比べ来られています。ご存じの方も多くいらっしゃると思いますが、福岡空港だけではなく、中部空港もそうですし、他空港でも、やはり韓国人旅客がグッと伸びています。

真ん中の中国人旅客については、どの空港もコロナ禍前に比べると減っています。これは、2023年12月の数字ですので、春節を経てどんどん伸びていますが、まだコロナ禍前の状況には達していません。

このように、スライド1-7を見ていただくと分かりますように、中部空港は中国人のお客様の



スライド 1-7 2019年と2023年の空港のマーケット比較 (外国人国籍別)

比率がかなり高かったので、中国人のお客様が減っていることが全体的なインバウンドの方の数が減っていることにつながっていると思います。

それから、右側の韓国・中国以外の外国人旅客については、成田空港、羽田空港、関西空港が増えていますし、やはり福岡空港も増加しています。福岡空港は、韓国人の方だけではなく、韓国・中国以外の方もコロナ禍前を上回っています。インバウンドの方が地域を選んでいるようで、インバウンドの方が行きたいなという地域を選んで行かれて、コロナ禍前を上回っているのではないかと思います。

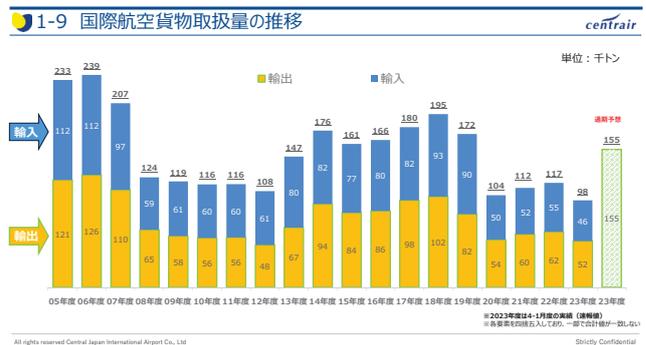
続きまして、スライド1-8では、国際貨物便ネットワークを示しています。2020年1月、コロナ禍前は、週当たり27便でしたが、現時点は週当たり57便と、貨物専用便は大きく増えています。その要因は、ドイツの国際輸送物流株式会社であるDHLグループが、中部空港をアジア極東のハブと位置づけ、大きく便を増やしていただいていることと、それ以外にもチャイナエアライン、山東航空、日本航空が、それぞれ便を飛ばしていただいていることによるものです。2023年10月ピークの時には、週当たり66便まで増えていまして、トレンドとしては完全に上昇基調にある感じです。

この部分のウェイトが大きかったこともあり、旅客便が減ったことで全体量として減る状況が続いていました。全体的に航空貨物のマーケットはバブルのような状況になっていましたが、2023年度からはへこんでいます。2023年度は15万5千トン予想として書いていますが、世界的なコンテナ不足であった海上貨物が正常化され、航空貨物のバブルが若干はじけ飛んで全体的にへこんでおり、なかなか厳しい状況が続いています。



スライド1-8 国際貨物便ネットワーク

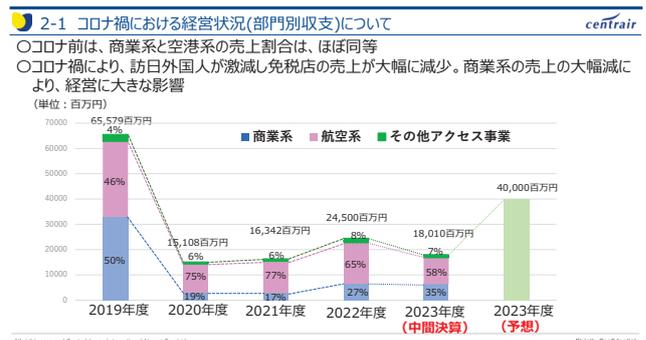
スライド1-9は、貨物取扱量を示しています。コロナ禍で人は動かなくなったものの、物は動いているというのが一般的な話であったのですが、中部空港の場合、もともと当空港は貨物専用便よりも旅客便の中のベリースペースに貨物を積むと



スライド1-9 国際航空貨物取扱量の推移

## 2. 空港会社の経営状況について

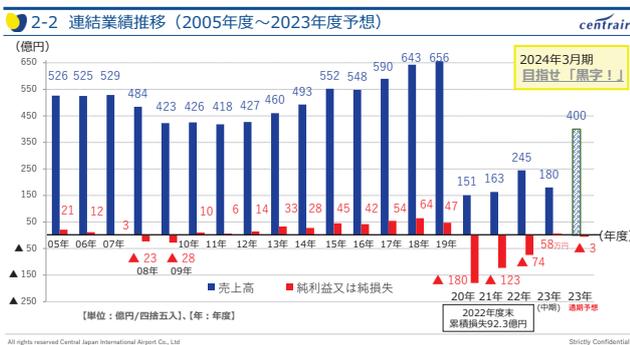
続きまして、空港会社の経営状況について触れさせていただければと思います。まず、スライド2-1では、コロナ禍における経営状況として、空港の売上を、商業系（ブルー）、航空系（ピンク）、その他交通アクセス系（グリーン）の3つの事業区分に分類して表しています。2019年度を見ていただくと、商業系が全体の5割を占めているというのがこの空港の特徴でした。その中身は



スライド2-1 コロナ禍における経営状況 (部門別収支)

ここには書いていませんが、その7割ぐらいが免税の売上です。したがって、免税の売上が全体の3割程度を占めていました。免税というのは結局、国際線のお客様がしっかり来ていただいて、ようやく売上が成り立つので、国際線が激減したこともあって、2020年度から全体も減っているのですが、中でも商業系の売上の比率が減っています。国際線が徐々に回復するにしたがって、少しずつ商業の売上が増え、2023年度は全体で400億円のレベルを目指しています。

スライド2-2では、全体の連結業績の推移を示しています。コロナ禍前は順調に利益を上げていましたが、コロナ禍後、大きな赤字を出し、2020年度末で累積損失が92.3億となっていました。2023年度は、中間期の業績予想見直しにおいて、純利益はマイナス3億と申し上げましたが、「予想はこれだけけれども、とにかく黒字を目指して頑張ります」という宣言を社内外にさせていただきました。先ほど申し上げましたように、お客様の戻りがわれわれの予想を上回っていますので、何とか2023年度は黒字を達成したいと全社一丸となって頑張っているところです。そういうかたちでいきますと、2025年度には累損の解消、ということをわれわれの1つの目標として今後も頑張りたいと思っています。

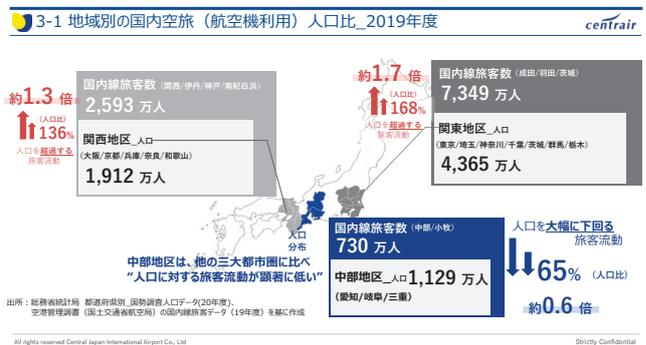


スライド2-2 連結業績推移

### 3. コロナ禍からの回復に向けた課題

ここからは、コロナ禍からの回復に向けた課題をいくつか申し上げたいと思います。

スライド3-1は、お客様の動きとといいますか、流動とといいますか、それに関するお話です。こういう見方もあるのではないかなという感じで聞いていただければと思います。関東地区、中部地区、関西地区と大きく分けたエリア別に、国内線の旅客数とその地区の人口がどういう比率になっているか、人口を分母、国内線旅客数を分子というかたちで、それがどれぐらいの比率になっているかを示したものとなっています。関東地区の国内線旅客数は人口の約1.7倍となっており、人口を超過して大きく動いています。関西地区の国内線旅客数でも、人口の約1.3倍と、こちらも人口を超過して動いています。それに対して、中部地区は、人口1,129万人に対して国内線旅客数が730万人と人口を大幅に下回っています。新幹線で動いている人もおられること、車を保有しておられる方もかなり多いこと、いろいろ要因があると思いますが、航空機という切り口だけで見ますと、人口に対する旅客の流動が他の地域に比べると低いということです。これは1つの見方ですが、ミクロで見ましても、パスポートの取得比率とかを見ましても、やはりこの地域はあまり海外に出ないし、国内でも飛行機を使って旅行しない。残念ながら、そういう地域の特徴になっているのではないかと思います。



スライド3-1 地域別の国内空旅 (航空機利用) 人口比

スライド3-2は、国際線に関係する部分で、ある種この地域の特徴になるのですが、空港において入国する、要は入ってくる外国人の方と出ていく外国人の方の比率あるいは差を見ています。

成田空港、関西空港、羽田空港につきましては、入国に対して出国が多い状況です。福岡空港、新千歳空港、那覇空港については、若干ながら入国のほうが多いですが、福岡空港0.7%減、新千歳空港1.3%減、那覇空港0.5%減というというレベル感です。しかしながら、中部空港においては、出国が比率的にも、差としてもかなり大きい状況になっています。

これはコロナ禍後だけではなく、コロナ禍前でも、やはり6%程度の差があったということで、やはりこの地域といえますか、この空港の特徴かなと思っています。愛知県内、名古屋市内に泊まって、最後に中部空港から出るというようなスタイルになっていないと相対的には言えるのかなと思っています。この地域で、最後にここに宿泊して、中部空港から出ようとなるように、地域とともに連携をとりながら、インバウンドの方に来ていただく、楽しんでいただく、選んでいただく、そういう地域、空港になっていくことが、今後、中長期的に見たわれわれの課題になるとと思っています。

月末で運行休止というニュースリリースが出されました。アクセスが悪いからなかなか来にくいというのがありますが、インバウンドの戻りが遅いので、なかなかビジネスでの採算に合わず、バスの戻りが悪い状況が続いています。本当にニワトリと卵の状況ですが、ここも1つ大きな課題かなと認識しています。

三重県の津市とつながる高速船は、コロナ禍前は15便でしたが、徐々に回復していきまして、2024年3月時点で11便になっています。

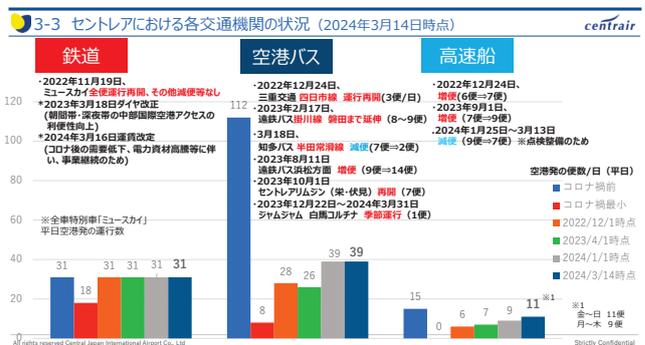
3-2 各空港の“入国外国人”と“出国外国人”の差分



スライド3-2 各空港の入国外国人と出国外国人の差分

スライド3-3は、中部空港におけるアクセスの状況を示しています。鉄道は名古屋鉄道株式会社のミュースカイについてですが、2022年11月に全便運行が再開され、平日空港発の運行数がコロナ禍前と同じ状況になっています。

空港バスについては、コロナ禍前に112便あったのが、2024年3月時点で39便にとどまっており、まだそこまで戻ってきていない状況です。さらに、残念ながら、三重交通株式会社の四日市路線が3



スライド3-3 セントレアにおける各交通機関の状況

## 4. セントレアにおけるグランドハンドリングの状況

続きまして、セントレアにおけるグランドハンドリングの状況を見ていきます。これは後ほどの空港グランドハンドリング協会の小山田会長の特別講演で触れられる内容だと思いますが、ここでは中部空港にフォーカスしたかたちで、われわれが昨年からどういう課題意識を持ってやってきたかということについて、ご説明させていただきたいと思います。

スライド4-1は、国際線の回復に向けた課題として、グランドハンドリングの要員不足を取り上げています。「グランドハンドリングの応需能力不足が復便のネック！」と、グランドハンドリングだけが問題だみたいな、グランドハンドリング関係者がいらっしゃる前で本当に申し訳ない表現になっていますが、昨年の夏頃はこういう問題意識が今以上に高く、この頃から世間的にも大き

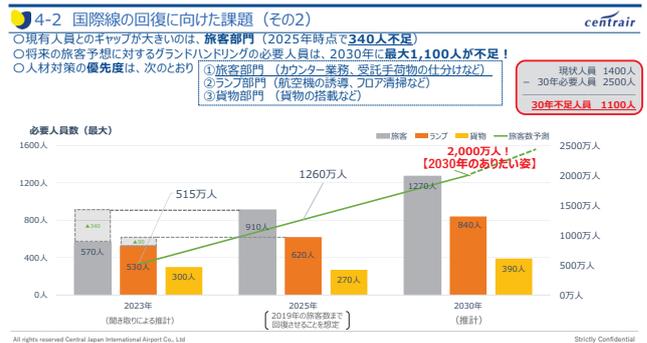
く注目され出したのですが、まさにこういう状況でした。

外資系のエアラインからは、コロナ禍が明けたということで、受託要請がどんどん相次いで来ましたが、グランドハンドリングの人手不足の問題があって受託できない、実際に復便がなかなかできない状況、数十便の復便ができない状況が続き、苦しんでいました。

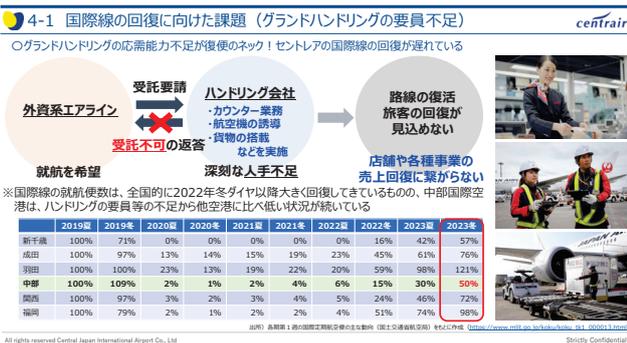
例えば、2023年の夏、冬の数字を見ますと、われわれは他空港より圧倒的に回復度合いが低い状況でありながらも、グランドハンドリング各社が人手不足に大変苦しんでおられ、なかなか受託できない状況が続いていたということです。復便が遅い原因はもちろんこれだけではないのですが、実際に調整をしている中で、この状況であっても復便が進まなかった1つの要因ではあると認識していました。

われわれもプロジェクトを立ち上げて、われわれは一体何をすべきか、空港会社としてどういうかたちでご支援させていただいたらいいのかというようなことを、各社の皆様、実際に働いているスタッフの皆様アンケートを実施するなどしました。

貨物ハンドリング、それぞれ現状の要員がどれぐらいで、将来的にどれぐらい必要になっていくかを推計しています。これから効率化や省力化で必要人員を減らす方向で皆さんと一緒に努力させていただきたいと思っていますが、今のオペレーションを維持するとして、将来の旅客予想に対するグランドハンドリングの必要人員数を示しています。これを見ますと、やはり旅客ハンドリングの部分が大きく不足し、このままいくと2030年には不足人員が1,100人ぐらいになってしまいます。このことは、空港全体の課題として捉えてやらなければならないという問題意識を持ち、いろいろとコミュニケーションをさせていただくようになりました。



スライド 4-2 国際線の回復に向けた課題 (2)



スライド 4-1 国際線の回復に向けた課題 (1)

まず、その大前提として、どれぐらい足りないのかということで、昨年の春ぐらいにまとめたのがスライド 4-2 です。2023年は聞き取りによる推計ですが、左 (グレー) から旅客部門、いわゆる旅客ハンドリング、真ん中 (オレンジ) がランプ部門のランプハンドリング、右 (イエロー) が

例えば、スライド 4-3 に示しているように、1つ、空港としてやらなければならないこととしては省力化や省人化に向けた取り組みだと思えます。そのためには、ファストトラベル (旅客手続きのセルフ化・自動化) や、自動運転や省力化技術の実証実験などを検討し、順次導入に向けて実際に作業を進めているところです。

旅客手続きのセルフ化、あるいは、自動化していくために、旅客通過確認システム (PRS)、自動チェックイン機 (CUSS)、セルフバッグドロップシステム (SBD)、スマートレーンなどを活用しています。

自動運転や省力化技術の実証実験では、自動走行旅客搭乗橋のトライアル運用、手荷物を移送するときの補助設備のトライアル運用、自動運転車

いすのトライアル運用などを行っています。自動運転車いすというのは、グランドスタッフが押していくのではなく、自分で行っていただいて、また自分で戻ってくるというものです。省人化につながるので、現在、本格導入に向けて検討を進めているところです。

また、アンケートから、今、申し上げた休憩するところ、食事をとりやすくというようにところに加えて、暑さ対策がかなり大きな課題だと認識し、スライド4-5で示している大風量のスポットエアコンを貨物上屋や荷捌き場に設置するべくトライアルを実施しました。今後、第1ターミナル搭乗ゲートにロールスクリーンを増設することも予定しています。

その他、荷捌き場の照明LED化と、そして、あまりにわれわれが今まで改善しようとしていなかったことが分かりますが、女子トイレの洋式化、AEDの設置、通行帯の照度改善等々、そういったこともどんどんやっていかなければならないという問題意識を持っています。

もう1つ、ライフステージが変わったときに働き続けられないということで、子育て支援の一環で、空港島対岸部の民間保育園に全体の定員や年齢を見直すべく事業拡大していただき、2024年4月からエスチャイルりんくう保育園として開園を予定しています。

さらに、もう1つは採用活動に関する取り組みが挙げられます。合同採用面接会あるいは企業説明会を、中部国際空港利用促進協議会の支援事業としてやらせていただきました。

それから、福利厚生支援として、自販機、社食サービスの設置・運営費用の補助、こういったことも検討しています。

まだまだ不十分な部分は当然あるかと思いますが、これからもグランドハンドリングの各社の皆様と、しっかりコミュニケーションをとりながら



スライド4-3 早期導入が急がれる“ファストラベル”

もう1つ、空港としてやらなければならないこととして、スライド4-4で示している働く環境を改善していく取り組みです。これは、「セントレアで働くのは嫌だ」と離職される方を減らすことに確実につながります。施設管理者である私どもがこれまでできていなかった部分として大いに反省しなければならぬところで、皆さんに実施したアンケートを参考にして、お知恵を借りながら進めていきたいと思っています。例えば、第1ターミナル、第2ターミナル、それぞれの供用休憩所のことを取り上げていますが、ニーズに合わせて飲食の自動販売機の併設を検討し、一部実施しています。



スライド4-4 『より働きやすい空港』に向けた取り組み（1）



スライド4-5 『より働きやすい空港』に向けた取り組み（2）

改善を行ってまいりたいと思っています。

## 5. 需要の拡大やCSRに係るセントレアの取り組み

ちょっと別の切り口になりますが、需要の拡大やCSR（企業の社会的責任）に係るセントレアの取り組みについて、お話しさせていただきます。

スライド5-1は、国内線の利用拡大に向けた取り組みです。われわれとしては、地域とともに成長していく、それが大きな命題ですので、利用拡大も地域の方とともに進めていて、その1つが「空の絵コンテスト」です。東海3県の小中学生の方に、特に夏休みに空あるいは空港、飛行機に関する絵を描いていただき、そのコンテストの実施を継続してやっています。それから、沖縄路線の利用促進や、「日帰りヒコキー」駐車場無料キャンペーン、高知路線の利用促進として、高知から中部にお越しのお客様に手羽先のプレゼントを実施する等のことをやっています。

**5-1 国内線の利用拡大に向けた取り組み**

○新規就航路線の需要拡大、季節運航路線の通年化、コロナ禍後の航空機を利用した旅行機運の醸成活動等を実施

主な施策内容

- 空の絵コンテスト**
  - ・ 若年層におけるセントレアの認知向上およびファミリー層の需要喚起施策
  - ・ 東海3県の小中学生にコンテストの冊子を配布
- 沖縄路線の利用促進（中部＝那覇線、宮古線、石垣線）**
  - ・ 那覇、宮古、石垣線の専用PRページを製作
  - ・ 対象：該当路線を往復利用した方
  - ・ 特典：フォトブックを先着5,000名にプレゼント（条件あり）
- 「日帰りヒコキー」駐車場無料キャンペーン**
  - ・ 目的：航空機を利用した「日帰り」旅行の促進と浸透
  - ・ 特典：平日駐車場無料
  - ・ 日帰り旅の体験記などをHPで紹介
- FDA高知路線の利用促進**
  - ・ 目的：新規就航したFDAの高知路線について高知側での認知向上と利用促進
  - ・ 対象：高知から中部にお越しのお客様
  - ・ 特典等：セントレア店舗での手羽先プレゼントを実施、高知側でTV・パナー広告等実施

スライド5-1 国内線の利用拡大に向けた取り組み

スライド5-2は、国際線ネットワーク拡大に向けた取り組みを示しています。各自治体・経済界にもご協力いただき、海外のエアライン、航空会社に行っておわれわれの地域の魅力を伝えるとともに新規就航をぜひとお願いするエアポートセールス活動をやっています。具体的な施策として、フライセントレアパートナーズは、若干の特典をインセンティブというかたちで出させていただき、海外渡航時の中部空港の優先利用を

促していこうというものです。空港ラウンジの利用とか、ポイントとか、幹部の方や役員の方には特別の動線を用意するとか、そういったことをやらせていただいています。その他、ここに挙げたようにいろんなかたちで活動しています。

**5-2 国際線ネットワーク拡大に向けた取り組み**

○地元自治体・経済界とも連携し新規就航路線に向けたエアポートセールス、マーケットインを意識したインバウンド、アウトバウンド施策などの推進

＜施策紹介＞

- フライセントレアパートナーズ（賛同企業500社以上）**
  - ・ 特典等のインセンティブで海外渡航時のセントレア優先利用を促進
- 大学連携プロジェクト（23年5月～7月実施）**
  - ・ 名古屋市内の大学でUAGラム使、Peach自北便のPRを実施
- ワールドグルメチャレンジ（23年4月～7月実施）**
  - ・ 台湾・韓国への旅行者に現地グルメをプレゼント
- テレビ番組タイアップによるハワイプロモーション**
  - ・ 東京テレビの人気番組「前略、大とくさん」の10周年記念特番でハワイ特集
- 台湾文化広告（23年11月28日～）**
  - ・ 興味・関心喚起の為、中部の景色を紹介する動画を台北交通機関にて放映
- 調査セミナー等**
  - ・ 2023年2月：ハノイ（ベトナム）
  - ・ 2023年4月：中国（オンラインウェビナー）
  - ・ 2023年7月：バンコク（タイ）
  - ・ 2023年8月：ホーチミン（ベトナム）
  - ・ 2023年9月：フィリピン（予定）

スライド5-2 国際線ネットワーク拡大に向けた取り組み

今、申し上げたことは継続的にやっていますが、冒頭から申し上げているとおり、インバウンドの需要が、要はインバウンドの方に「選ばれる地域」、「選ばれる空港」にまだまだ足りていないということで、さらにインバウンド需要の拡大に向けてやっていかなければならないと考えています。そこで、今、愛知県と一緒に、スライド5-3で示している発酵をテーマに、国内外へ魅力発信をやっていけないか、「食」にスポットを当てて世界に発信していけないかということを議論しています。発酵食以外にもいろんなかたちで魅力を発信していきたい。「食」という切り口は非常に重要で、PR、プロモーションにつながると考えています。寿司、酒、和食の原点は発酵で、その調

**5-3 インバウンド需要の拡大に向けて**

○この地域には、まだまだ世界に認知されていない魅力がある！

○地元自治体・経済界とも連携して、『発酵』をテーマに、『国内外へ魅力を発信』するため、検討を開始！

＜着眼ポイント＞

- 世界に誇る日本の食（寿司、酒、和食）の原点は「発酵」！
- 中部地域には、調味料の「さしすせそ」が全て揃うほど豊かな発酵文化がある！
- 日本食は、ただ食すだけでなく、おいしいの深層の時代！
- 今求められる観光は見る観光から「五感で体験する観光」！

地元自治体・経済界とともに、『発酵』を磨き上げ、世界へ発信！

スライド5-3 インバウンド需要の拡大に向けて

味料の「さしすせそ」がすべてそろそろほど豊かな発酵文化があるのではないかと、発酵をブランド化して取り組んでおられるところはいろいろありますが、愛知県こそ発酵の中心地だといえるのではないかと考えています。「さしすせそ」は、一般的には砂糖、塩、酢、しょうゆ、みそですが、「さ」に酒、あるいは、みりん、そういったものも含めて考えたら、この中部地域は何でもそろそろ、ここをしっかりと押していこう。まさに“見る”だけではなく、“五感で体験する観光”につなげ、これを世界に発信できないかと考えています。

また切り口が変わりまして、スライド5-4で示しているように、もう1つの大きな課題がGX（グリーン・トランスフォーメーション）です。私も「セントレア・ゼロカーボン2050」を宣言しています。その宣言に基づいて、空港の国際的な団体の集まりであるACI（国際空港評議会）からACA（空港カーボン認証）というゼロカーボンの認証を得るとともに、「中部国際空港脱炭素化推進計画」を策定し、認定証を国土交通省からいただいています。「ゼロカーボン2050宣言」で2050年に向けてゼロカーボンを目指すべく、現在検討し、具体的なアクションに結び付けているところです。2030年、それから、その先に向けて、我々としては非常に大きなチャレンジになると思っています。

**5-4 セントレアが取り組むGX（グリーン・トランスフォーメーション）**

国が定めた航空脱炭素化推進基本方針（2022年12月）に基づき、以下のとおり温室効果ガス排出量の削減目標を設定する  
2023年8月24日

**セントレア・ゼロカーボン2050宣言**

- ・2030年度までに、温室効果ガス（CO2）排出量を2013年度比で46%以上削減します。再エネ等導入ポテンシャルの最大限活用により、ゼロカーボンの高みを目指します
- ・2050年度までに、新たな技術の活用などによりゼロカーボンを実現します。さらに、炭素クレジットの創出・利用拡大を目指します

・取り組みの推進にあたっては、中部国際空港脱炭素化推進協議会の構成員を中心とする関係者と連携・協力してまいります

スライド5-4 セントレアが取り組むGX

## 6. 代替滑走路を始めとする空港機能強化に向けて

また話が変わるわけですが、代替滑走路についてご説明をさせていただきたいと思います。

スライド6-1で示しているこれまでの経緯は、何度かご説明させていただいていますが、2021年12月に「中部国際空港の将来構想」が公表されまして、具体的なアクションがスタートしました。その後、パブリック・インボルブメントを実施し、環境影響評価については現在も進めているところです。現在は予算、つまり資金的な目途をつけながら具体的なアクションに入りつつあるとご理解いただければと思います。

代替滑走路というのは、現在ある滑走路の手前側にもう1本の滑走路を造って、それができた暁には現在の滑走路の大規模補修に入ります。その大規模補修が完了したら、現在の滑走路も活用して、滑走路が2本ある空港として推進していくということです。

**6-1 将来構想の第一段階である代替滑走路の整備に向けて！**

**○ これまでの経緯**

- ✓ 2021年12月 「中部国際空港の将来構想」公表（中部国際空港将来構想推進調整会議（三県一市+名高+中経連+CJIAIC））
- ✓ 2022年5月～2022年12月 P1（パブリックインボルブメント）実施（CJIAIC）
- ✓ 2022年6月～ 環境影響評価実施中（2022年6月～8月配達書手続、2023年1月～6月方法書手続）（CJIAIC）
- ✓ 2023年3月 計画段階評価実施（CAB）
- ✓ 2023年8月 新規事業採択時評価実施（CAB）※並行して、本事業に係る公的支援の要求内容をCAB-地元で検討・調整
- ✓ 2023年8月 令和（2024）年度政府予算概算要求（CAB）→ 公的支援に係る政府内の折衝（CAB-財務省）
- ✓ 2023年12月22日 令和6（2024）年度政府予算案閣議決定（内閣）

【将来構想の第一段階】

**○ 「中部国際空港代替滑走路事業」の位置付け**  
（国土交通省及び地元（三県一市・経済界）と共有されているもの）

- 現滑走路位置に設置
- 現滑走路の大規模補修完了後も、2本目の滑走路として使用
- 現滑走路
- 大規模補修時は整備
- 大規模補修後は滑走路として継続使用

航空機の運航を継続しながら、現滑走路の大規模補修を速やかに実施することを目的とし、現空港用地内の誘導路を転用し、2027年度の供用開始を目指し、**代替滑走路を整備する。**  
（中部国際空港の完全24時間化を目指すもの）

スライド6-1 将来構想の第一段階である代替滑走路の整備に向けて

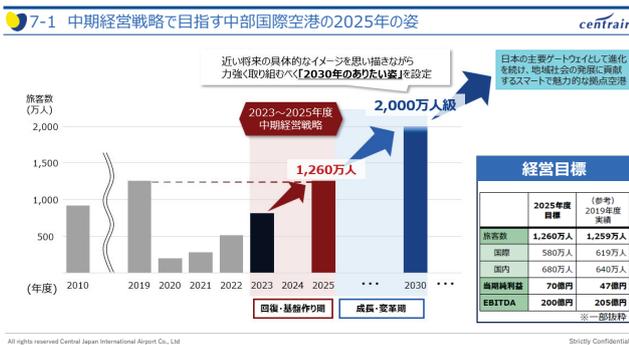
## 7. 2030年 航空旅客2,000万人をめざして

ここまでは、今までの現状、我々が現在取り組んでいること、現在の課題、そういった話をさせていただいたところですが、ここからは2030年までに航空旅客2,000万人を目指す中部空港の中期経営戦略についてお話しさせていただきます。

スライド7-1で示しているように、今後、

2030年に向けて2,000万人級の空港になっていきたいといったことを「2030年のありたい姿」として明確にし、それに向けた2023年度から2025年度の中期経営戦略では、まずはコロナ禍前に戻していく「回復・基盤づくり期」として、この3年を位置づけています。その後、2026年度から2030年度に向けて「成長・変革期」というかたちでやっていきたいと思っています。

われわれの経営目標は、下のほうに書いてございますが、2025年度にコロナ前の1,260万人を達成し、純利益、EBITDA等もコロナ前の水準に戻していく、コロナ前以上の水準になっている部分もありますが、そういうかたちにしていきたいと思っています。



スライド 7-1 中期経営戦略で目指す中部国際空港の2025年の姿

そのために、あるいは、2030年の2,000万人級を達成し、またそこからさらに成長していくとき、こういったことが中長期的な課題かを、スライド7-2に示した3点に分けて申し上げたいと思います。

1つ目は、真ん中のインバウンド (inbound)、



スライド 7-2 セントレアのこれから

アウトバウンド (outbound) です。便数がまだ十分に足りていない状況ですが、これを少しでも増やしていくには、まずはアウトバウンドでしっかり中部空港をご活用いただくことを、ぜひ皆様をお願いしたいと思っています。

海外に行くときに羽田空港を使う、成田空港を使う、関西空港を使う、そういったケースもあるかと思いますが、国内で乗り継ぐのではなく、海外で乗り継ぐという選択肢を取ると、多くの地域に行けます。現時点のフライトで100か国強に乗り継ぎ1回で行けます。成田空港や関西空港ではなく、海外に行って海外の空港で、シンガポールとか、香港とか、仁川とか、いろんなところで乗り継いだら、いろんな行き先に行けるということです。ぜひそこも選択肢に入れて考えていただきたい。そこもというか、そこを選択していただければ、我々としては大変ありがたいと思っています。

アウトバウンドをもっと積極的に、例えば修学旅行とか、団体旅行とかでもっと積極的に海外に行っていただく、中部空港発で行っていただくこともぜひお願いしていきたいと思っています。

そこだけではなく、やはりこれからの成長を考えますと、インバウンドに「選ばれる地域」「選ばれる空港」であることが我々の生き残りにとっては大変重要と言いますか、この地域の持続的成長にとっても極めて重要なポイントではないかと思っています。地域の皆さんと一緒にインバウンドの皆様「選ばれる地域」になる、そのために我々としては何をすべきか、今までの空港の仕事の枠を越えてどんどん連携をとらせていただいて、発信していきたいと考えています。この地域は観光以外の産業が極めて力強いものですから、なかなか観光が優先順位として高くない状況にあるとは思いますが、将来的な成長性を考えると、地域全体で観光、特にインバウンド誘致に向けて取り組むことは地域の成長にとっても極めて重要ではないかと思っています。我々中部空港もできるだけリーダーシップを発揮させていただいて頑張っていきたいと思っています。

2つ目は、右のDX (デジタルトランスフォー

メーション)です。この切り口は大きく2つあります。

1つはお客様にとってより快適で、より便利にと、我々が開港以来、大切にしていますお客様満足、現在はCX(カスタマー・エクスペリエンス)という言い方のほうがふさわしいと思いますが、そこを考えると、自分でデジタルを使ってどんどんやりたい、もっと快適に、もっと便利にということ志向されるお客様がどんどん増えています。後れを取らないで、我々がむしろ最先端になってやっていかなければならないということです。

もう1つの大きな切り口は、空港全体のDXを進めていく、デジタルの力だけではないかもしれませんが、全体の生産性向上を図っていくことです。先ほどのインバウンド、アウトバウンドで活用いただくというのは需要面の話ですが、こちらは供給サイドの効率化で、その需要を受けるためには絶対に必要になります。空港全体での生産性向上、いろいろなものの共用化も含めて、我々も一緒になって努力させていただければと思っています。

最後の3つ目は、先ほど申しあげました脱炭素です。これから、2030年度までに46%以上のCO<sub>2</sub>削減、2050年度までにカーボンゼロを達成していくとなると、大きな投資が必要になります。水素の利活用、制限エリアで走る車のEV化あるいはFCV化もしていかなければなりません。我々だけの力ではなかなか達成しにくいものですから、関係者のご協力をいただきながら進めていきたいと思っています。「人と環境にやさしい空港」ということで開港以来やってまいりましたので、まさにDX、脱炭素を他空港に先駆けてどんどんやっていくことがセントレアの使命という思いで、皆様と一緒に積極的に取り組んでいきたいと考えています。これについては私自身の、個人の思いとかたちでお聞きいただければと思います。

これにて、本日の講演を終わらせていただきました。ご清聴どうもありがとうございました。

## 質疑応答

### 質問者

先ほど、空港内で買い物をさせていただいたら、非常に豊富な、いろいろなお菓子を買うことができましたし、先日、家族でタイに旅行に行ったのですが、受付のチェックインカウンターの皆様に非常に丁寧な対応をしていただきました。

報道によりますと、中部空港はベトナムの空港と包括協定を結んで、カスタマーファースト、CS(カスタマーサティスファクション)に一生懸命取り組んでいるとも聞いています。犬塚社長が今、考えられておられるセントレアの魅力といえますか、一押しについて教えていただければと思います。よろしくお願いたします。

### 犬塚社長

ご質問、ありがとうございます。CSやCXには、開港以来、力を入れています。格付け機関であるSKYTRAX社に評価していただく監査で5スターを取得していますし、お客様に選んでいただくものとして、The World's Best Regional Airportsでは9年連続で世界の空港のCSナンバー1になっています。

ずっとCS、CXには力を入れています。中部国際空港株式会社およびグループ会社だけではなく、グランドハンドリング各社や警備会社、清掃の会社、店舗で働いている皆さん、それぞれの皆様がCS、お客様に対していろいろなかたちですばらしい接し方をさせていただいていることのためものかと思っています。実際の評価を見ましても、やはり接客の質といえますか、人の対応が評価の基準の中では他を大きく上回っています。中部空港で働いている皆様のCSマインドと言いますか、お客様に接したときの対応力がいちばんの押し、売りではないかと思っています。いろいろあるのですが、他空港に絶対に負けないぞという部分でいくと、そういったことになるのではないかと思います。