

タイ・香港行政調査報告書

平成 29 年 11 月 12 日（日）～17 日（金）

石 川 県 議 会

目 次

日 程	1
訪 問 地	2
参 加 者	3
調 查 概 要	6
参加議員報告書	36

日 程

平成 29 (2017) 年

- 11 月 12 日 (日) 結団式 (小松空港ターミナルビル)
- 12:00 小松空港発 (KE776 便)
- 14:05 仁川国際空港着
- 17:15 仁川国際空港発 (KE651 便)
- 21:05 スワンナプーム国際空港着 (バンコク市内泊)
- 11 月 13 日 (月) タイ国政府観光庁訪問
県進出企業 (株式会社ハチバン) 訪問
バンコク市内泊
- 11 月 14 日 (火) タイ国際航空訪問
- 16:00 スワンナプーム国際空港発 (TG606)
- 19:45 香港国際空港着 (香港市内泊)
- 11 月 15 日 (水) 在香港日本国総領事館訪問
キャセイパシフィック航空訪問
香港エクスプレス航空訪問
日本政府観光局 (JNTO) 香港事務所との意見交換会
香港市内泊
- 11 月 16 日 (木) 現地旅行会社訪問
- 15:25 香港国際空港発 (KE614)
- 19:55 仁川国際空港着 (仁川市内泊)
- 11 月 17 日 (金) 09:05 仁川国際空港発 (KE775)
10:50 小松空港着・解団式

訪 問 地

タイ王国（バンコク）

タイ国政府観光庁

タイ国際航空

県進出企業（株式会社ハチバン）



香港（中華人民共和国香港特別行政区）

在香港日本国総領事館

キャセイパシフィック航空

香港エクスプレス航空

現地旅行会社

日本政府観光局（JNTO）との意見交換

参 加 者

山 口 彦 衛 (自由民主党石川県議会議員協議会)
徳 野 光 春 (自由民主党石川県議会議員協議会)
善 田 善 彦 (自由民主党石川県議会議員協議会)
不 破 大 仁 (自由民主党石川県議会議員協議会)
川 裕一郎 (W I L L 石 川)

議 員 5名

佐 藤 学 (議会事務局企画調査課課長補佐)

随 行 員 1名

訪問団名簿

団 長（小松空港国際化推進石川県議会議員連盟会長）

石川県議会議員 福 村 章

副団長（福井県議会小松空港国際化推進議員連盟会長）

福井県議会議員 斉 藤 新 緑 ※1

秘書長 石川県議会議員 不 破 大 仁

団 員 石川県議会副議長 山 口 彦 衛

" 石川県議会議員 徳 野 光 春

" 石川県議会議員 善 田 善 彦

" 石川県議会議員 川 裕一郎

" 福井県議会議員 山 本 正 雄

" 福井県議会議員 小 堀 友 廣

" 福井県議会議員 松 井 拓 夫 ※2

" 福井県議会議員 仲 倉 典 克 ※2

" 福井県議会議員 大久保 衛 ※2

" 福井県議会議員 畑 孝 幸 ※2

" 福井県議会議員 小 寺 惣 吉 ※2

" 福井県議会議員 島 田 欽 一 ※2

" 福井県議会議員 長 田 光 広 ※2

" 小松市議会議員 二 木 攻

" 小松市議会議員 新 田 寛 之

" 小松市議会議員 木 下 裕 介

" 小松商工会議所会頭 西 正 次

" 福井県観光連盟会長 勝 木 健 俊 ※2

事務局	石川県企画振興部長	吉 住 秀 夫	
〃	石川県企画振興部次長	大 坪 弘 敏	
〃	石川県企画振興部空港企画課課参事	小 林 俊 広	
〃	石川県企画振興部空港企画課主任主事	吉 田 聖	
〃	石川県議会事務局企画調査課課長補佐	佐 藤 学	
〃	石川県観光戦略推進部国際観光課専門員	内 田 潔	
〃	福井県総合政策部企画幹	坪 田 昭 夫	
〃	福井県観光営業部企画幹（広域誘客）	安 本 幸 博	※2
〃	福井県観光営業部広域誘客課企画主査	中 村 真理子	※2

※1 タイ合流

※2 香港合流

結 団 式

日 時：平成 29 年 11 月 12 日（日）午前 10 時 30 分から同 45 分まで

場 所：小松空港ターミナルビル 2 階 待合室「小松」

内 容：団長挨拶及び団員紹介

<福村団長>

- ・今回の訪問に当たり、石川、福井両県の県議会議員をはじめ、市議会や商工会議所からも、多数の参加をいただき、深く感謝申し上げます。
- ・今回のタイ、香港訪問については、小松空港国際化推進石川県議会議員連盟及び石川県議会のほか、昨年発足した福井県議会小松空港国際化推進議員連盟の三者で共同催行する。団長については、昨年に引き続き、小松空港国際化推進石川県議会議員連盟の会長である私が務めさせていただく。なお、副団長に就いていただいている斉藤福井県議会小松空港国際化推進議員連盟会長については、タイで現地合流されると聞いている。
- ・小松空港の現況については、福井県の皆様方の協力もあり、定期便が就航している台北、ソウル、上海便の搭乗率は、いずれも堅調に推移している。国際線利用者数も、昨年度は、19 万人を上回り、年々増加している。いずれは、100 万人の大台を目指すという壮大な計画も温めつつ、着実に取り組みを進めている。
- ・近年は、特にタイ、香港両地域との定期便開設に的を絞り、毎年、訪問を続けている。昨年、香港を訪問した際は、チャーター便の確約を取り付け、本年春には、インバウンドのプログラムチャーター（計画的に数便連続して運航されるチャーター便）が 31 便運航された。いずれの便についても、90%を超える搭乗率を記録し、大変大きな成果を収めたところである。この機を逃さず、熱気が残るうちに、航空会社等をあらためて訪問し、早期の定期便化を促したいと考えている。
- ・幸いなことに、現在、在香港日本国総領事館大使兼総領事には、福井県出身の松田邦紀氏が着任されており、現地でのプロモーションに大変力を入れていただいている。同氏も、かねてより、赴任中にぜひ北陸への定期便の道筋をつけたいとおっしゃっている。松田大使の力もお借りしつつ、早期の定期便化を図りたいと思っている。
- ・今回の訪問では、少しでも実りのある成果が上がるよう、定期便就航に向けた地元の熱意を精一杯伝えてきたいと思っている。参加者が互いに一致結束し、最終日には、全員で有終の美を飾れるよう、心から協力をお願いする。

タイ国政府観光庁

日 時：平成 29 年 11 月 13 日（月）午前 9 時から 10 時 15 分まで

場 所：タイ国政府観光庁

相手方：サンティ・チュディントラー 副総裁

サンチャイ・タンマホン 国際マーケティング（アジア担当）部長

ワジャナン・シルパウォーンウィワット 東アジア市場課ディレクター

イサダー・サオヴァロース 東アジア市場行動計画課チーフ

スポンサー・スワンナスリィ 東アジア市場マーケティングオフィサー

鹿野 健太郎 日本市場アドバイザー

<福村団長>

- ・ 昨年は、事情により、訪問できなかったが、毎年、こちらに伺っている。今回は、福井、石川両県初の合同訪問団となる。本日は、サンティ副総裁をはじめ、皆様方とお会いすることができ、大変喜ばしく思っている。
- ・ 2年前の10月に訪問した際、ぜひ本県にお越しいただきたいとユッタサック総裁に申し上げたところ、快諾をいただき、同年末には、約50名の方々と同行され、来県していただいた。我々のほか、谷本石川県知事とともに、県内各地をご覧になり、大変感謝している。総裁には、ぜひよろしくお伝えいただきたい。
- ・ 今回は、福井、石川両県の県議会議員のほか、経済界から小松商工会議所の西会頭、さらには、小松空港の地元である小松市議会議員の方々も同行されており、大人数となったが、これもひとえに、当地と小松空港を定期便で結びたいという一心からである。
- ・ 近年、訪日外国人観光客が急増しており、本年は、すでに2,400万人が来日している。小松空港にも、台北、ソウル、上海各都市への定期便が就航しており、国際線の利用客数は、年間19万人を上回っている。
- ・ 特にタイについては、定期便がないにもかかわらず、北陸全体の宿泊者数は、毎年2桁の伸び率を示しており、昨年の宿泊者数は、2万8千人を超えている。本年は、おそらく3万人に達するであろう。
- ・ 北陸から当地へ進出している企業も、100社以上あり、タイでも人気が高い「8番らーめん」を運営する株式会社ハチバンは、本県進出企業である。同社は、タイ国内で120店舗以上を出店していると聞いている。世界的な建機企業であるコマツも、本県発祥の企業である。早期の定期便開設については、ビジネス界からも、切実な願いを聞いている。定期便が就航すれば、進出する企業が今後、さらに増えると思込まれる。
- ・ 北陸は、日本海に面し、日本の国土のほぼ真ん中に位置している。東京からは、北陸新幹線で約2時間30分、航空機では、羽田・小松間は、わずか1時間である。しかも、小松空港は、日本各地に路線を持っており、利便性が非常に高い。

- ・北陸は、観光地としても、日本有数の人気を誇っている。特に伝統工芸品の素晴らしさは、京都に並ぶものがある。
- ・現在は、チャーター便の実績を積み重ねている最中だが、以前運航したチャーター便は、双方向ともに満席になるなど、大変な人気であり、就航すれば、必ずや成功すると確信している。明日、タイ国際航空本社を訪問する予定だが、政府からも、ぜひ強力な後押しをお願いしたい。

< 齊藤副団長 >

- ・小松空港は、石川、福井両県の県庁所在地の中間に位置する。福井県には、空港がなく、小松空港は、いわば両県の空港であり、上海便開設時には、両県で訪問団を結成し、誘致に取り組んだ。昨年には、新たに福井県議会小松空港国際化推進議員連盟を発足させ、小松空港のさらなる活性化のため、両県で取り組みを進めている。
- ・福井県からも、多数の企業がタイへ進出しており、代表的な企業では、セーレン株式会社、日華化学株式会社、オリオン電機株式会社がある。議員連盟を立ち上げた際には、民間レベルでも、すぐに福井県タイ友好協会が発足し、議員連盟の会長である私に会長への就任依頼があるなど、県民の関心も非常に高い。
- ・北陸は、雪が多く、冬の寒い時期には、暖かい土地へ旅したいと考える人が多い。一方、タイの観光客からは、雪が見たいという希望が多いと聞く。北陸には、素晴らしい温泉地も数多くあり、ぜひ双方向での観光交流を深めていきたい。
- ・直行便の就航は、両地域にとって非常に有効な施策であり、早期の定期便開設を望んでいる。ぜひ協力をお願いしたい。

< 吉住 石川県企画振興部長 >

- ・小松空港の国際線利用者数は、年々増加しており、昨年は、過去最高を記録している。当地との直行便はないものの、タイとの経済交流についても、ますます盛んになっており、県としても、直行便の就航を強く希望している。ぜひ協力をお願いしたい。

< サンティ副総裁 >

- ・このような大訪問団をお迎えするにあたり、本来ならば、総裁のユッタサックが出席すべきところだが、欧州出張のため、当方に対応させていただくことをお許し願う。
- ・これまでも、度々、当方を訪問いただき、厚く御礼申し上げます。本日も、早い時間帯にもかかわらず、ご足労いただき、心から歓迎する。
- ・日本からのインバウンドについては、昨年は、前年比5%増の140万人を記録し、580億バートの経済効果があった。本年1月から10月までの入り込みも、すでに128万人を超えており、前年比5.8%増となっている。年末には、150万人の大台を突破することを期待している。

- ・タイにとって、観光業は、基盤産業の一つである。しかしながら、我々の目指すところは、観光客数の単純な増ではなく、そこから得られる経済効果をより大きくしていくことにある。そのため、現在は、より時間やお金に余裕がある方々に当地へ目を向けていただこうと努めている。
- ・一方、タイへの旅行経験がない人や20～30代の女性も大きなターゲットとしており、タイの新たな魅力を発信していくことが大変重要と考えている。現状、日本人旅行者の約80%がリピーターであり、その約70%を男性が占めている。広く日本の若者や女性にも、タイの新たな魅力に目を向けてもらうため、今年、来年は、「乃木坂46」に観光大使を委嘱している。
- ・石川、福井両県については、歴史や文化、自然、食など、非常に魅力が多い観光地だと認識している。より多くのタイ人が北陸を訪ね、深く地域を知ること、決して難しいことではない。小松空港についても、以前からよく知っている。しかしながら、「8番ら一めん」が石川県の進出企業だということは、今日、初めて知った次第である。
- ・当地から日本へのアウトバウンドについては、年間約90万人だが、前年比13%と急速に伸びている。日本政府観光局（JNTO）の統計によれば、本年1月から9月までの累計では、すでに63万3千人余のタイ人が訪日していると聞く。背景には、日本政府による観光ビザの免除が大きな要因に挙げられる。
- ・中でも、北海道は、雪のイメージが強く、タイでは、非常に人気がある。冬季は、航空機が満席となり、なかなか予約が取れない事態となっている。タイの観光客は、今、北海道以外の雪が見られる新たな魅力的な地域を探しているといってもよい。石川、福井両県にも、いずれ、多くのタイ人が訪れることになると確信している。
- ・来年2月には、小松・バンコク間のチャーター便が運航されると聞いている。まずは、チャーター便の実績を着実に積み重ね、ぜひ定期便の就航につなげていただきたい。今後も、互いに顔を合わせつつ、定期便開設という大きな目標に向け、手を取り合っていきたい。微力ながら、引き続き、後押しや支援を進めていく。

<福村団長>

- ・副総裁は、北陸に来られたことはあるか。

<サンティ副総裁>

- ・残念ながら、まだ行ったことはない。過去に二度、研修で日本に長期滞在したが、北陸地方は、訪ねる機会がなかった。

<福村団長>

- ・まずは、実際に来て、見ていただくことが大切である。ユッタサック総裁にも、同様のことを申し上げたところ、一昨年暮れ、すぐに来ていただいた。

<サンティ副総裁>

- ・訪問する際は、私一人ではなく、チームを引き連れて伺いたい。

<福村団長>

- ・タイ国政府観光庁と北陸で友好協定を締結してはどうか。

<サンティ副総裁>

- ・北海道、秋田県、静岡県、秋田市等とは、協定を締結し、互いの地域を行き来している。

<福村団長>

- ・石川県、福井県の知事双方で歓迎する。ぜひ、協定締結の準備をさせていただきたい。

<サンティ副総裁>

- ・早急に総裁と相談する。

<山本県議（福井県）>

- ・福井、石川両県も、当地と同じく、仏教王国であり、タイの人々にとっては、落ち着いて、安心して過ごせる地域である。特に福井県には、世界に誇る禅宗の大本山「永平寺」があり、副総裁には、ぜひ訪問していただきたい。また、世界三大恐竜博物館の一つ、勝山市の恐竜博物館も訪ねていただきたい。

<サンティ副総裁>

- ・大変興味深い。タイ北部のカラシンにも、恐竜化石の発掘現場があり、関係者で交流を持つことができれば、大変嬉しい。

<善田県議>

- ・小松空港は、日本海側最大の空港だが、バンコク・日本間の定期便については、現状、ほとんどが暖かい太平洋側に就航している。当地へのインバウンドという観点から考えても、冬季に温暖な土地へ旅行するニーズを抱える日本海側をターゲットにすることは、新たなマーケットの開拓につながる。
- ・北陸には、カニなど、美味しい魚介類を目当てに、日本各地からも大勢の観光客が訪れている。2020年には、東京オリンピック・パラリンピック大会も開催されることから、小松空港への早期の定期便就航に向け、力強い後押しをお願いしたい。

<サンティ副総裁>

- ・北陸のポテンシャルについては、大いに賛同する。直行便の利便性についても、十分に認識しており、小松空港との距離や空港施設等の概要についても、すでに研究している。

- ・今回、タイ国際航空も訪問するとのことだが、同社は、タイを代表する航空会社だが、国内には、運航可能な機材を持つ会社が他にも幾つかある。今後、多様な選択肢を検討していけば、より現実味が帯びてくるのではないか。
- ・タイ周辺には、スワンナプーム国際空港のほか、LCC（格安航空会社）が主に乗り入れているドンムアン空港があるが、政府は、これら両空港の過密化を解消するため、バンコク南東約200kmにあるウタパオ国際空港への国際線の誘致を図りたいと考えている。
- ・多くのタイ人が北陸に興味や関心を持っていることは、確かである。将来、直行便で両県を訪問できるよう、我々も支援していく。

<西 小松商工会議所会頭>

- ・定期便の就航により、産業面においても、交流が深まり、さまざまな経済効果が見込まれる。早期の定期便開設を強く期待している。

<サンティ副総裁>

- ・直行便の就航は、産業面においても、非常に大きなメリットがある。政府は、バンコクの東南地域で経済特区「EEC（東部経済回廊）」の開発に力を入れており、今後、バンコクに追随する地域として、将来性を見込み、ここを拠点に進出を検討するのもよいのではないか。

<小堀県議（福井県）>

- ・小松空港と直行便が就航している台湾からは、修学旅行生も増加している。当地と直行便でつながることができれば、双方向での修学旅行等の誘致が盛んになり、若年層へのアプローチにもつながるのではないか。

<サンティ副総裁>

- ・学生旅行についても、重点市場の一つとして取り組んでおり、貴重な提言に感謝する。



県進出企業（株式会社ハチバン）

日 時：平成 29 年 11 月 13 日（月）昼食時から午後にかけて

場 所：8 番らーめんサイアムセンター店

応対者：株式会社ハチバン海外運営部タイ駐在 中島氏

<中島氏>

- ・弊社は、1992 年に当地で 1 号店をオープンし、以来、本年で進出 25 年を迎える。なお、本国日本でも、今年は、創業 50 周年の節目に当たる。
- ・業績については、これまで順調に伸びており、先週には、120 店舗目をオープンした。年内には、もう 2～3 店舗、新規開店の予定がある。日本の大手ラーメンチェーン店等も、タイへの進出を強めているが、依然、弊社がナンバーワンを維持している。
- ・集客については、120 店舗の合計で月 100 万人を超える。中でも、ここサイアムセンター店の売上げが最も大きく、8 月には、1 店舗だけで約 4 万 7 千人の来客を記録した。
- ・人気メニューについては、トムヤムクンラーメンが第一位、ざるラーメンが第二位となっている。タイでは、冷たい食べ物を食べる習慣がなく、当初は、受け入れられなかったメニューもあるが、徐々に認知されるようになってきている。一方、日本では人気がある塩ラーメンや野菜ラーメンは、あまり好まれていないようである。



タイ国際航空

日 時：平成 29 年 11 月 14 日（火）午前 10 時から 11 時まで

場 所：タイ国際航空本社

相手方：ブライアン・バンストン副社長（営業担当）

ノン・カリンタ部長（日本・韓国・北米担当） ほか

<福村団長>

- ・本日は、お忙しいところ、副社長をはじめ、機材及びチャーター便担当の方々にも、揃って出席いただき、心から感謝申し上げます。
- ・小松空港は、石川、福井両県がゲートウェイとしている空港であり、今回は、石川県議会、地元市議会、経済界に加え、初めて、福井県議会の方々とともに、訪問させていただいている。
- ・小松空港は、日本海側最大の空港であり、2,700m の滑走路を有し、大型機材の離着陸も十分に可能である。現在、年間 150 万人が利用しており、国内線は、羽田便が毎日 10 往復ほか、札幌、仙台、成田、福岡、那覇にも路線があり、ほぼ日本中を網羅している。国際線については、台北、ソウル、上海へ定期便が就航しているほか、地方空港には珍しく、ルクセンブルクとアゼルバイジャンにも貨物定期便が飛んでいる。
- ・小松空港の最も誇るべき点の一つは、国内線はもちろん、国際線においても、就航後の運航中止がないということである。むしろ、週 2 便で始めたものが、3 便、4 便となり、デイリーに発展している。台北便については、それでも席が不足し、チャーター便が多数運航されている。国内線のみならず、国際線の利用者も非常に多い地方空港である。
- ・昨今、訪日外国人旅行客が急増しており、本年も、すでに 2,400 万人が訪日しているようだが、小松空港の国際線利用者についても、昨年は、19 万人を記録し、今年は、20 万人を超える勢いで推移している。近年は、特にタイからの観光客が毎年 2 桁の伸び率を示しており、昨年は、2 万 8 千人が北陸で宿泊している。本年は、3 万人を超える見込んでいる。
- ・一昨年春には、北陸新幹線が開通し、東京・金沢間が約 2 時間 30 分と大幅に短縮されたほか、航空機を利用した場合、羽田・小松間は、わずか 1 時間である。
- ・北陸は、伝統工芸が盛んであり、風景や景色もよく、食事も美味しい。特に金沢は、古き良き日本を残すブランド都市として、京都と並び、国内外から大勢の観光客を集めている。北陸は、現在、日本で最もにぎわいのある地域の一つである。
- ・産業面においては、100 社以上の企業が北陸から当地へ進出している。世界的な建機メーカーであるコマツやタイで 120 店舗以上チェーン展開している 8 番らーめんなどは、本県ゆかりの代表的な企業である。

- ・数年前に訪問した際は、当時の副社長から、日本で就航していない地域は、北陸と東北だけであり、就航を準備中の仙台空港の次の乗り入れ先として、ぜひ北陸を積極的に検討したいと言っていた。タイの訪日リピーターは、北海道や東京、大阪等に次ぐ、新たな観光地を求めているとも聞く。北陸は、海外からも、非常に魅力がある地域だと高く評価されている。
- ・国内事情等もあり、御社が仙台空港への乗り入れを控える間も、我々は、ほぼ毎年、御社の機材で双方向チャーターを実施してきた。来年2月には、新たなチャーター便の運航も予定されていると聞く。現在は、運休中のようなが、仙台便も無事就航したことから、次は、ぜひ小松空港に乗り入れていただきたい。これは、我々の念願である。
- ・小松空港から当地へ赴く際には、乗り継ぎを要し、場合によっては、12時間以上かかることさえある。観光客はもちろんのこと、100社以上進出している北陸の企業からも、直行便の実現を求める声大きい。直行便があれば、ぜひタイへ進出したいという企業関係者からの声も数多く届いている。
- ・定期便の就航により、両国の親善がさらに深まるとともに、互いの産業振興にとっても、ウィン・ウィンの関係が築ける。ぜひよろしく願います。

< 齊藤副団長 >

- ・小松空港は、石川、福井両県の県庁所在地である金沢市と福井市の間に位置し、福井県の空の玄関口としても、大変重要であり、いわば両県の空港である。
- ・福井県では、海外旅行先として、タイの人气が非常に高く、直行便就航への期待も大きい。私が会長を務める福井県議会小松空港国際化推進議員連盟の発足を受け、民間レベルでも、すぐに福井県タイ友好協会が立ち上げられ、私も会長への就任を依頼されるなど、県民の関心も高い。
- ・現在、当地への直行便が就航している中部国際空港は、距離も離れており、移動時間もかかり、非常に不便に感じている。北陸は、雪深い地域であり、寒い時期には、暖かい土地へ旅行したいというニーズが潜在的にある。
- ・福井県には、東尋坊や永平寺、恐竜博物館等の観光名所があるほか、身がしまった日本海の魚介類が特に美味しく、日本中から大勢の観光客が訪れる。雪を見ながら、温泉に入り、美味しい食事をするという北陸ならではの風情は、タイの人々にもきっと喜んでもらえるだろう。
- ・石川、福井両県は、昔から仏教が盛んな地域であり、当地との親和性も高い。特に永平寺は、禅宗の開祖「道元」が開いた国内有数の大寺院である。また、福井県は、幸福度や教育水準の高さが日本一といわれており、タイの国風にも合致する場所ではないかと考える。
- ・当地への直行便のニーズは、非常に大きく、一日も早く、定期便を就航させていただきたいというのが、我々福井県民の切なる願いである。

<吉住 石川県企画振興部長>

- ・現在、日本政府は、国を挙げて、訪日外国人旅行客の増加に力を入れており、東京オリンピック・パラリンピック大会が開催される2020年には、日本全体で4千万人の誘客目標を掲げている。2013年1月には、タイからの入国ビザの取得緩和も行われており、ぜひ多くの方々に北陸を訪れていただきたいと考えている。
- ・先月、CAAT（タイ民間航空局）に出されていたICAO（国際民間航空機関）のSSC（重大な安全上の懸念）が解除されたばかりだが、以降に訪問した自治体は、おそらく、我々が初めてではないかと思う。県としても、大変力を入れており、定期便化をよろしく願いたい。

<ブライアン副社長>

- ・遠路、弊社までお越しいただき、感謝する。日本、タイ両国の関係については、多くの日本人観光客が当地を訪れているほか、タイ人も、非常に強く日本に行きたいと思っており、バランスが取れた双方向の需要があると認識している。また、タイ人は、さらに新たな日本を発見したいとも考えている。
- ・日本への就航は、我々のグローバルビジネス部門にとって、非常に大切な部分を占めており、重要な意味を持っている。両国市場がより重要性を増す中、次なるマーケットとして、北陸への就航を前向きに検討していく。本日は、機材及びチャーターチームも同席しており、今後の定期便化を積極的に検討したい。
- ・タイ人の観光客は、これまで、日本の大都市に旅行することが多かったが、北陸は、新たな目的地として、大きな可能性があると思っている。今後、新たなチャンスをどう捉えていけばよいのか、引き続き、研究していきたい。

<福村団長>

- ・御社が新たな定期便の就航先を検討する際には、候補の一つとして、真剣に小松空港を考慮に入れていただけるのか、改めて伺う。

<ブライアン副社長>

- ・来年2月には、小松空港への新たなチャーター便を2本予定している。その実績も踏まえ、需要をよく見極め、定期便化へのステップにつなげたいと考えている。ICAOのSSCについては、解除はされたものの、若干の制限がまだ残っており、今後、定期便化に向けた課題をしっかりと整理していく必要がある。

<福村団長>

- ・来年のチャーター便についても、定期便化への前提であることは、よく理解しているが、この先、一体どれだけチャーター便を飛ばせば、定期便化につながるのか。チャーター便の失敗は、これまでに一度もないはずである。双方向ともに、90%以上の搭乗率を維

持しており、次回のチャーター便も、日本からの便は、おそらく満席になることは、間違いない。実績は、着実に積み重ねている。あとは、決断次第ではないか。

<ブライアン副社長>

- ・両地域を定期便で結びたいという熱意は、理解した。上級経営層にも伝える。一方、弊社の経営方針としては、日本だけではなく、海外の新たなマーケットの開拓も重要視されており、すでに動き出している案件もある。引き続き、研究を続けさせてもらいたい。
- ・皆様方の思いについては、コマーシャルやネットワーク担当にも伝えるが、本日は、機材チームも同席しているとおり、まずは、定期便化に向け、さまざまな可能性を追求したいと考えている。実現の可能性は、大いにあると考えているが、まずは、利益性、収益性をしっかりと精査することが必要である。

<福村団長>

- ・チャーター便の機材繰りが難しい時期もあったと聞くが、現在はどうか。機材繰りさえクリアできれば、2便でも3便でもやることができると思っている。

<ブライアン副社長>

- ・確かに機材繰りはタイトであり、マネジメントについては、非常に困難な状況にあることに変わりはないが、来年2月の機材については、すでに確保済みである。機材状況については、順次、改善していきたいと思っている。
- ・互いの利益を精査しつつ、まずは、チャーター便の増便を通じて、可能な限り、定期便化へのステップを進めていきたい。皆様方の熱意は、十分に受け止めさせていただいた。引き続き、しっかりと検討していきたい。



在香港日本国総領事館

日 時：平成 29 年 11 月 15 日（水）午前 10 時 30 分から 11 時 30 分まで

場 所：在香港日本国総領事館

相手方：松田邦紀 大使兼総領事

薬丸 裕 日本政府観光局（JNTO）香港所長

中井邦尚 日本貿易振興機構（JETRO）香港次長

久米清香 領事

<松田大使>

- ・多忙の時期にもかかわらず、大勢の皆様が当地を訪問いただき、厚く御礼申し上げます。おかげさまで、去年は、日本へのアウトバウンドが過去最高の 184 万人、インバウンドは、若干減少したものの、ここにきて底を打ち、109 万人を記録した。本年は、現状のまま推移すれば、訪日客は、230 万人の大台に届く。インバウンドについても、130 万人の大台に乗せられると思っている。我々も、JNTO や JETRO とともに、当地でしっかりと誘客 PR や宣伝に努めているところである。
- ・香港人は、日本への関心が非常に高く、北は、北海道、南は、九州・沖縄まで、大勢が出かけているが、近年は、未訪問地への関心が高まっている。この機を逃すことなく、多くの魅力がありながら、これまで紹介しきれていなかった北陸の PR に努めており、観光誘客の重点地域に取り上げている。特に JNTO では、相当、力を入れて宣伝してもらっている。
- ・香港と直行便がない地域は、現時点では、北陸と東北のみである。我々としては、未就航エリアを早期に解消すべく、航空会社への働きかけを強めている。
- ・本年は、皆様方の尽力もあり、小松空港への定期チャーター便が多数運航されたが、できるだけ早期の定期便化につなげたいと考えており、香港の航空会社、中でも、チャーター便を運航したキャセイパシフィック航空には、さらに強くアプローチしたいと思っている。なお、今週 17 日には、同社の CEO（最高責任経営者）と面会の予定がある。本日、両県の取り組みをあらためて伺ったうえで、今後の交渉に役立てていきたい。

<福村団長>

- ・小松空港は、概ね日本全国に路線があり、国際線も、台北、ソウル、上海への定期便がある。次は、香港、タイとの定期便を開設すべく、ここ数年、継続して、両地域を訪問している。
- ・香港との定期便については、これまで、二度、就航間際まで交渉が進展したことがある。最初は、20 数年前になるが、香港ドラゴン航空（現キャセイドラゴン航空）と契約寸前に至ったが、香港返還に伴い、白紙に戻ってしまった。二度目は、4、5 年前、キャセイパシフィック航空を訪問した際、次年度の運航ダイヤまで提示されたにもかかわらず、未だ就航には至っていない。

- ・ 本年は、春と秋にプログラムチャーターが計 31 便運航され、99%近い搭乗率を記録し、大成功を収めた。もはや、チャーター便の実績を見てからという段階は、終わったと思っており、今回の成功を機に勝負をかけようと考えている。
- ・ 我々としては、地元がやれることは、何でもやるという強い気持ちでいる。航空会社の要望にも、できる限り、応えたいと思っている。松田大使におかれては、今週末には、キャセイパシフィック航空の CEO と面会されるとのことであり、ぜひ我々の熱意を伝えていただきたい。
- ・ 国内の他空港では、LCC や香港航空等にもアプローチし、何とか就航の糸口を探っているようだが、我々は、定期便を開設するならキャセイパシフィック航空と一途に思い詰めている。一時は、長過ぎた春になるかと危惧したが、それでも、じっと堪えて、ようやくここまで来た。これからも、変わらずに追い求めていくつもりである。大使をはじめ、関係の皆様方の協力を心からお願いしたい。

< 齊藤副団長 >

- ・ 小松空港への国際線就航を目指し、石川、福井両県で活動するのは、上海便開設時以来である。その後は、石川県が単独で取り組みを続けていたが、今回、再び両県が足並みを揃えることとなり、本県でも、新たに全議員が加盟する福井県議会小松空港国際化推進議員連盟を発足させたところである。
- ・ 北陸は、四季がはっきりしており、身がしまった魚介類も豊富であり、日本全国から観光客が集まってくる素晴らしい土地である。
- ・ 我々のミッションは、あくまでも定期便の開設である。目的達成のためには、手段を選ばず、活動していく覚悟がある。ぜひ、大使の一層のご尽力とご指導をいただきたい。

< 吉住 石川県企画振興部長 >

- ・ 大使の日頃からのご尽力に深く感謝する。引き続き、定期便の開設に向け、協力をお願いしたい。

< 松田大使 >

- ・ 小松空港がカバーする地域には、岐阜県も含まれていることをあらためて認識すべきではないかと考える。冠山峠道路（岐阜県揖斐郡揖斐川町から福井県今立郡池田町に至る 7.8km の国道 417 号）が整備されれば、岐阜県から福井県へのアクセスが格段に向上し、中部国際空港よりも、小松空港の方がアクセスしやすくなる。先日、揖斐郡から大勢の関係者がお越しになった際も、小松空港への直行便就航に大いに期待しているとの声があった。
- ・ 小松空港の経済圏や交流圏には、石川、福井両県はもちろんのこと、富山県や岐阜県、さらには、滋賀県の一部まで含まれることをよりアピールしていくべきではないか。

<福村団長>

- ・長野県とは、北陸新幹線でわずか1時間である。まさに、小松空港の利用範囲に含まれる。

<松田大使>

- ・キャセイパシフィック航空は、最近、大規模なリストラを断行し、香港ドラゴン航空との合併により抱えた余剰人員や機材を整理し、身軽になったところである。キャセイ側の就航地とドラゴン航空が結んでいた地域との整理、統合も行われている。小松空港の優位性をアピールする時期としては、非常に良いタイミングであろう。
- ・香港航空や香港エクスプレス航空とは異なり、キャセイパシフィック航空は、世界的にも名の通った航空会社であり、顧客には、富裕層も多い。就航先に富裕層が宿泊できる、できれば、5つ星ホテル等が複数あれば、随分と人の流れが変わってくる。最高級の宿泊施設の有無は、今や、路線選定の重要な要素の一つとなっている。
- ・宿泊施設の整備については、ホテルの新規建設、誘致だけが方策ではない。高級ホテル等と業務提携し、老舗旅館が富裕層を誘客するという手法もある。また、富裕層が好むハイヤーサービス等の充実も重要となる。

<薬丸 JNTO 所長>

- ・直行便が就航した場合、カバーすべき範囲が広くなることにも留意する必要がある。特に香港からの観光客は、個人旅行者が中心であり、レンタカーを利用し、広範囲を移動する。インバウンドに関しては、隣県や広域での連携が得策になることが多い。
- ・香港でのプロモーションについては、ターゲットにより、方法が大きく異なる。若年層については、風景の中に自分が映り込むことを楽しむ傾向があり、例えば、観光パンフレット等には、モデルを起用するとよい。富裕層には、欧米のトレンドを取り入れると効果的である。JNTOでは、日頃からマーケティング研究に取り組んでおり、ぜひ成果を活用していただきたい。

<福村団長>

- ・JNTOにマーケティングに関するコンサルティングをしてもらうことは可能か。

<薬丸所長>

- ・県の担当者を通じてリクエストしてもらえれば、対応する。

<福村団長>

- ・香港で両県のアンテナショップを展開できればと思うがどうか。

<松田大使>

- ・日本の全都道府県の中で、パイロットショップと呼べる店舗を展開しているのは、熊本県だけである。肥後銀行が主体となり、レストランを開設し、地元の食材や焼酎を紹介しているほか、料理にあわせて、九州産の塗り物や陶磁器、布製品等の工芸品を使用している。いわば、レストランがデモンストレーションの場となっている。
- ・土産品の販売だけで集客することは、香港では難しい。超高級和食レストランより、リーズナブルな価格帯で珍しい料理が食べられる、石川、福井両県の四季の食材が提供できる店を開設できれば、きっと評判になるだろう。
- ・香港の「そごう」を買収した香港人が親日家であり、売り場の16階を格安で貸している。工芸団体や農林水産団体等にも協力を仰ぎ、定期的に北陸展を開催することも、認知度を上げる一つの方策であろう。
- ・直行便が就航した際には、香港だけではなく、中国本土への再輸出も急拡大すると予想されるほか、今週には、ASEAN（東南アジア諸国連合）の自由貿易協定が調印され、香港は、東南アジア各国への再輸出拠点になる可能性もある。

<福村団長>

- ・キャセイパシフィック航空のCEOと面会する際は、ぜひ、直行便の就航を強く働きかけていただきたい。また、実際に来て、見ていただくことも、非常に大切なことである。早期の北陸訪問についても、あわせて勧めていただきたい。

<松田大使>

- ・CEOや夫人、その他のキーパーソンをできるだけ早く北陸に招待したい。

<仲倉県議（福井県）>

- ・香港の中産階級は、よく海外旅行をすると聞いている。東京、大阪、京都には、すでに行き慣れているこれらの層の受け皿として、北陸が整えていくべき環境は何か。行政が事前に取り組むべき点などがあれば、アドバイスをいただきたい。

<松田大使>

- ・すべての客が大切なことは、間違いないが、ややもすると、我々日本人は、富裕層の重要性を忘れがちである。キャセイパシフィック航空と協力する大きなメリットの一つは、北陸の魅力を富裕層に知ってもらえるチャンスになるということであろう。
- ・若者へのPRについては、ブログやSNS等を必ず見たいと思わせるパワーブロガーを招待し、滞在中に情報を発信してもらおうとよい。季節ごとに、最低、年4回招待すれば、簡便に相当の魅力が発信できる。男女ペアで招待すれば、さらに、それぞれの視点での情報発信が期待できる。当方で10人ほどの有力なブロガーのリストを持っており、領事館からすぐに声をかけることができる。

<福村団長>

- ・ブロガーの招聘は、大使にお願いすればよいのか。

<松田大使>

- ・言ってさえもらえれば、領事館で取り組む。できるだけ早くやりましょう。

<仲倉県議（福井県）>

- ・行政側の支援策については、何が必要か。

<松田大使>

- ・案内板の英語併記や街中のWi-Fi（無線LAN）環境の整備については、早急に取り組む必要がある。また、タクシー業界等と連携し、ドライバーがタブレット端末を用いて、文字等で意思疎通ができる翻訳・通訳機能等に関する最新技術の活用を後押しすべきである。福岡県では、すでに取り組んでいる。

<山本県議（福井県）>

- ・本県でも、大阪や京都など、関西からのインバウンドが非常に多くなっている。香港の観光客を北陸まで誘導するよい方策はあるか。

<松田大使>

- ・鳥取県では、航空機搭乗中に情報を取得できるよう、関西国際空港着の香港便の座席ポケットに同県への交通手段や所要時間等を記載したパンフレットを入れ、一定の誘客に成功したと聞く。これらの取り組みが功を奏し、先年、日本海側で初めて、米子空港に直行便が就航した。
- ・機内誌に広告や取材記事を掲載するのは、時間や手間がかかり、非常に大変だが、座席のポケットにパンフレットを置くだけでも、十分に効果が見込めるほか、国内主要空港のレンタカー会社等と連携し、PRに協力してもらうことも一つの方策であろう。



キャセイパシフィック航空

日 時：平成 29 年 11 月 15 日（水）午後 2 時 10 分から 3 時まで

場 所：キャセイパシフィック航空本社

相手方：ラビニア・ラウ	企画部長
ジャスミン・ファイ	路線計画チーフ
ネルソン・ラン	路線計画マネージャー
ツイッギー・ウォン	路線計画マネージャー
マイケル・ヨング	路線計画担当
エリカ・ペン	営業チーフ
ジョン・ゴー	営業マネージャー
ジョージ・ガイ	営業アシスタントマネージャー
ユーゲニア・フン	営業担当
ペオニー・ロー	国際業務担当
ジョージ・チャン	国際業務担当
パーシニア・ライ	収益管理マネージャー

<福村団長>

- ・今回、初めて、石川県と福井県の合同で伺った。昨年訪問した際は、プログラムチャーターの運航を約束していただき、今年 4 月から 6 月にかけて、22 便、9 月から 10 月には、9 便と計 31 便が運航されたが、いずれも、99% 近くの搭乗率を記録し、約 1 万人もの方々に北陸にお越しいただいた。心から感謝申し上げる。
- ・我々は、十数年来、御社への訪問を重ねてきている。日本の他空港では、新興の LCC や香港航空など、多方面に働きかけ、何とか就航の糸口を探っているが、我々は、御社に定期便を開設していただきたいとの強い思いを秘め、今日まで、一途に交渉を続けてきた。
- ・チャーター便については、これまで十分な実績を積み重ねてきており、次は、間違いなく、早期に定期便が開設されるであろうと、今回は、まさに勝負をかける思いで訪問している。一日も早く、小松・香港間に定期便を就航させていただくよう強く願います。

<ラビニア企画部長>

- ・皆様方とお会いできて光栄である。本日は、先約があり、途中退席するが、他のスタッフは残るため、有意義な対話としていただきたい。皆様方と長きにわたり築き上げた協力関係については、とても大切にしている。今後も、引き続き、よい関係を維持できるよう願っている。
- ・小松空港については、香港でもよく知られており、我々も、さらに多くの観光客を送客できればよいと思っている。

- ・今年、4月以降、多数のチャーター便を運航でき、非常に嬉しく思っている。春の22便は、立山黒部アルペンルートの開通シーズンに合わせたものだが、非常に好評であり、来年は、ぜひ増便したいと考えている。すでに、来春のチャーター便運航計画にも盛り込んであり、26便への増便を予定している。
- ・定期便就航に向けた皆様方の熱意については、よく理解するが、弊社としては、チャーター便が成功し、引き続き、両地域の良好な関係が維持されることにより、より多くの香港人が北陸を訪れることができるものと考えている。
- ・人員や香港空港の発着枠等の制限があり、定期便の就航については、必ず実現できるとは言い切れない状況だが、今後も、積極的に検討していく。定期便化への思いは、我々も同じである。まずは、チャーター便の運航成功に向け、皆様方の協力が必要不可欠であり、引き続き、支援をお願いしたい。

<福村団長>

- ・来年は、本年以上の規模でプログラムチャーターを実施し、その成果を見つつ、積極的に定期便化を検討するという点で間違いはないか。

<ラビニア企画部長>

- ・来春のチャーター便については、26便を計画中である。機材の大型化についても、前向きに検討している。定期便化については、人員や発着枠等の課題が残っており、まだ時間がかかるだろう。

～ ラビニア企画部長退席 ～

<ジャスミン路線計画チーフ>

- ・ラビニアは、先約があり、途中退席したが、本日は、担当スタッフが同席しており、会議を続けたい。

<福村団長>

- ・香港では、近年、北海道、東京、大阪、京都のほか、九州や四国も徐々に知名度を上げているようだが、日本で最も四季がはっきりしているのは、北陸である。春の桜、秋の紅葉、冬には雪と、さまざまな魅力がある。やはり、通年で訪れていただかなければ、一時的な訪問では、北陸の本当の良さは伝わらない。ぜひ、定期便化を進めてほしい。

<ジャスミン路線計画チーフ>

- ・定期便化の重要性については、よく理解している。現在も、日本の主要都市以外への就航を積極的に検討している。本年のチャーター便は、大きな成功を収めており、来春も継続し、増便も考えているところである。

<福村団長>

- ・当地との定期便がないにもかかわらず、昨年の香港から北陸への入り込み客数は、前年比 40%増の約 11 万人を記録している。

<斉藤副団長>

- ・中部国際空港から当地に赴くのは、非常に不便であり、早期の定期便開設をお願いしたい。小松空港は、石川、福井両県の県庁所在地の中間に位置し、まさに両県の空港である。福井県には、多くの魅力的な観光地があり、香港の人々を失望させることはない。幸福度や学力も日本一であり、非常に知的で豊かな地域である。

<福村団長>

- ・高山市がある岐阜県、善光寺がある長野県からも、最も近い空港は、小松空港である。直行便が開設されれば、これらの地域の人々も、小松空港を利用して当地を訪れるようになるだろう。
- ・小松空港に一度就航した路線は、過去、一度たりとも撤退はない。特に台北便については、週 2 便からデイリーとなり、それでも需要が満たせず、チャーター便が約 50 便も運航されている。来年初めには、いよいよ、LCC も参入する。ソウル、上海便についても、週 2 便から始まり、現在は、いずれも増便されている。地方空港には珍しく、ルクセンブルクやアゼルバイジャンとの国際貨物定期便も就航している。

<斉藤副団長>

- ・香港の人々は、北陸や福井県にどのようなイメージを持っているのか。知名度はいかほどか。

<エリカ営業チーフ>

- ・弊社としては、まず、香港での両県の知名度を上げたいと考えている。四季折々の景色やグルメ等の魅力をより多くの香港人に知ってもらう必要がある。弊社の Facebook には、約 60 万人のフォロワーがおり、今後、ゲーム等の双方向の顧客参加型プロモーションに取り組むこととしている。ぜひ、旅館宿泊券や土産品等の提供をお願いしたい。

<斉藤副団長>

- ・御社の航空機内にパンフレットを置いてもらうことは可能か。

<エリカ営業チーフ>

- ・それは難しいが、景品等の発送の際、パンフレットを同封することは可能である。定期便化に当たっては、香港から北陸への送客だけではなく、北陸から当地への安定的な観光誘客も必要である。北陸でも、ぜひ香港のプロモーションを進めてほしい。互いのメ

リットになる。地元メディアにも、弊社や香港のニュースを積極的に取り扱っていただきたい。

- ・香港で知名度を上げるためには、メディアの力が必要不可欠である。メディアや旅行会社を対象にしたファミ（Familiarization の略）ツアーも効果的であろう。

<山本県議（福井県）>

- ・北陸の冬は、非常に寒く、多くの県民は、暖かい土地でレジャーを楽しみたいという潜在的な希望を持っている。当地の冬の魅力は何か。

<エリカ営業チーフ>

- ・香港では、旧正月にパレードがある。弊社もスポンサーとなっている。

<仲倉県議（福井県）>

- ・香港では、旅行先を選ぶ際、旅行代理店やインターネットなど、どのような方法が多く用いられているか。また、個人客の比率はどれほどか。

<エリカ営業チーフ>

- ・言葉やアクセスの問題があり、かつては、団体に旅行することが多かったが、現在は、若い世代を中心にインターネットで行き先を調べ、ホテル等も自分で直接予約することが多い。旅行者の内訳としては、9割程度が個人旅行である。



香港エクスプレス航空

日 時：平成 29 年 11 月 15 日（水）午後 4 時から 5 時まで

場 所：香港エクスプレス航空本社

相手方：ジョナサン・ハット 営業部長

マイケル・リム マーケティングマネージャー

ジミー・タン 戦略・規制マネージャー

<福村団長>

- ・当地と小松空港を定期便で結ぶため、毎年、香港を訪れている。これまでは、石川県関係者のみでの訪問だったが、今回は、福井県でも、先般、小松空港国際化推進議員連盟が発足したことから、大挙して伺った次第である。
- ・昨年、香港からは、前年比 40%増となる 11 万人が北陸を訪れ、宿泊している。そろそろ定期便を就航させたいと多くの人が熱意を持っている。
- ・小松空港は、日本海側の真ん中に位置し、日本海側で最大の空港である。国内では、羽田へ毎日 10 便のほか、札幌、仙台、成田、福岡、那覇にも、路線が開設されており、ほぼ日本全国を網羅している。国際線については、台北、ソウル、上海への定期便が就航しているほか、地方空港にもかかわらず、ルクセンブルクとアゼルバイジャンに国際貨物便が飛んでいる。
- ・小松空港では、定期路線を開設した航空会社が撤退したことは、過去に一度もない。当初は、週 2 便程度からスタートしても、現在は、すべて増便されている。特に台北便については、デイリーでも、座席が不足し、チャーター便が多数運航されている。
- ・LCC の就航については、御社が一番手だと思っていたが、来年早々、台北便にタイガーエア台湾が参入する。香港では、近年、個人旅行や LCC を利用したツアーが急増していると聞く。思い切って今、小松空港に就航すれば、必ずや採算が取れるであろう。
- ・小松空港は、石川、福井両県だけではなく、アルペンルートがある富山県のほか、岐阜県、長野県もすべて交流圏に含んでいる。商圈としては、相当広い地域をカバーしている。
- ・本年、キャセイドラゴン航空が春に 22 便、秋には、9 便と計 31 便のプログラムチャーターを運航したところ、搭乗率は、すべて 90%を超え、大成功に終わった。まずは、チャーター便からでも結構だが、ぜひ勇気を持って小松空港に乗り入れていただくようお願いする。

<斉藤副団長>

- ・小松空港は、石川県にあるが、石川、福井両県の県庁所在地の中間に位置しており、まさに両県の空港である。本県でも、香港への旅行ニーズは高く、昨年、県議会議員全員で小松空港国際化推進議員連盟を結成し、今回、初めて当地を訪問した次第である。

- ・現状、福井県からは、中部国際空港経由で当地に向かっており、非常に不便である。本県は、京都や大阪とも近く、魚介類も美味しい。ゴルフ場も多く、東京や北海道に次ぐ、新たな訪日先として、大いに期待を持っていただける地域である。また、本県の幸福度や学力は、日本一といわれており、非常に知的な地域でもある。
- ・北陸は、必ずや新しい日本を再発見できる場所であり、利益性については、十分に確保できると思われる。ぜひ、早期の定期直行便の就航をお願いしたい。

<吉住 石川県企画振興部長>

- ・石川、福井両県をはじめ、北陸の国際化は、近年、著しく進展しており、当地との経済的な交流も拡大している。県としても、直行便の就航を強く願っている。

<ジョナサン営業部長>

- ・本日は、遠路お越しいただき、感謝申し上げます。皆様方にお目にかかるのは、今回が初めてだが、今後とも、友好関係を築けるよう願っている。ぜひ、日本でもお会いしたい。
- ・弊社にとって、日本は、最も大切な市場である。運航シェアの50%を占め、週100便が就航している。香港だけではなく、中国大陸からの需要もあり、訪日客は、なおも増加中である。中でも、急増する個人旅行者にとっては、価格面から、LCCが有力な選択肢となっており、近年は、特に業績が伸びている。弊社の創業は、2004年だが、この13年間で市場に大きなインパクトを与えたと思っている。
- ・日本でも、ピーチアビエーション、バニラエア、ジェットスター、中国では、春秋航空、その他、韓国等でも次々とLCCが生まれ、市場に大きな影響を与えているが、LCCの最大の特長は、低運賃であり、これまで海外旅行に関心がなかった層を開拓する大きな力となっている。
- ・中でも、弊社の主な顧客層である18~34歳の若い世代の旅行者が急増している。これらの旅行層は、一つの国や地域のリピーターになるよりも、さまざまな訪問先を探している。スピード感を持って、新しい目的地に就航していくことは、顧客のニーズを満たすだけでなく、弊社のビジネスモデルにも合致している。
- ・ツアー、団体客が主な乗客のキャセイドラゴン航空では、就航先の選定に当たっては、クリアすべき課題も多いだろう。日本の地方都市については、広島、高松、石垣便は、弊社のみが運航している。
- ・LCCにとっても、新規就航は、リスクが大きく、さまざまな制約がある。乗り入れ先の自治体や空港だけではなく、旅行会社やホテル等のサポートも必須である。
- ・香港は、中国本土と比較し、富裕層の割合が大きく、海外への関心や渡航意欲も高い。また、香港と中国の観光客は、旅先での消費額が特に大きい。航空機は、あくまでも、目的地にたどり着くまでの移動手段として捉えられており、富裕層でも、LCCを利用する場合がある。一方、交通費を節約した分、旅先で多くの金額を消費する。ANAや

JALなど、フルサービスの航空会社とLCC利用者の滞在地での消費額を比較した場合、後者の消費額は、前者の約4倍になるとの分析もある。

- ・弊社の顧客層は、若者が多く、SNSを利用することが多い。旅先で撮影した写真をすぐにインターネットに公開し、シェアする。そのため、弊社では、マスコミを利用するより、デジタルマーケティングの手法に重きを置いている。若者が求める特別な旅行体験に合致するコンテンツを発信し、LCCを利用してもらい、滞在地での消費を促していくのが我々の大きな戦略である。
- ・マーケティングについては、長期的に効果があるプランを考える必要があり、県や地元自治体の協力もぜひお願いしたい。現状の好機をよく研究し、ビジネスの拡大を図っていきたくと考えている。

<福村団長>

- ・西日本に路線が集中している理由は何か。小松・羽田便は、ドル箱路線であり、北陸には、日本各地から大勢の観光客が押し寄せている。なぜ当地に就航しないのか。

<ジョナサン営業部長>

- ・東京就航の際も、相当の時間を費やしており、決して北陸や小松空港に問題があるわけではない。新規就航には、大きなリスクが伴う。収益性の確保をはじめ、人員や機材、さらには、香港国際空港の発着枠不足等の課題が解消されるまでは、定期便の新規就航は、難しいのが現状である。収益性はもとより、事業の継続性が担保されなければ、ビジネスとして存続することは難しい。

<福村団長>

- ・その点をよく理解しているからこそ言っている。正直、日本の他の地方都市では、御社の路線が維持できるのか危惧している。小松空港では、台北、ソウル、上海の3つの国際線が10年以上も継続して運航されている。御社が将来的に送客、集客の維持が難しくなると思われる他の路線に就航していることがむしろ不思議に感じる。

<ジョナサン営業部長>

- ・かつて、別の航空会社に在籍していたとき、上海・茨城間の新規路線就航プロジェクトを担当したことがあり、日本の主要都市以外の航空路線の現状もよく理解している。日本市場は、大切なマーケットであり、今後も戦略的に展開を進めていく。

<福村団長>

- ・御社にもさまざまな事情があるだろうが、より実績があり、将来性が高い小松空港への乗り入れを最優先の選択肢として検討していただきたい。

<ジョナサン営業部長>

- ・小松空港への就航については、前向きに検討しており、本日は、営業担当者も同席している。明日からは、熊本へもチャーター便を運航させるが、長期的な実績が見込まれれば、当然、定期便化を考えていく。新規就航には、さまざまなリスクが伴う。まずは、就航先でのパートナー関係やネットワークを構築することを最優先としたい。

<仲倉県議（福井県）>

- ・御社の機内誌に北陸特集を掲載してもらうことは可能か。

<ジョナサン営業部長>

- ・可能だが、SNS等のオンラインでのPRの方が効果は高い。香港のKOL（キー・オピニオンリーダー）は、パワーブロガーである。弊社も、これらのブロガーと組み、取材してもらっている。希望があれば、連携してプロモーションもできる。

<善田県議>

- ・現在、北陸から香港を訪問する際は、関西や中部、羽田、成田まで行かなければならず、大変、時間や費用がかかっている。直行便が就航すれば、低運賃ではなくとも、必ず需要があり、安定した収益が見込めるだろう。

<ジョナサン営業部長>

- ・需要や収益予測については、データ化して研究を進めている。

<斉藤副団長>

- ・LCCが就航すれば、香港だけではなく、隣国タイなどからも、多くの人々が北陸を訪れるようになる。ぜひ、就航に向け、前向きに検討願いたい。

<ジョナサン営業部長>

- ・善処する。



EG Lツアーズ

日 時：平成 29 年 11 月 16 日（木）午前 9 時 40 分から 10 時まで

場 所：EG Lツアーズ本社

相手方：袁 文英 社長

濱木 由美 マネージャー

ケンタ・ラン マネージャー

<福村団長>

- ・昨年 10 月以来、約 1 年ぶりの訪問となるが、今回は、石川県だけではなく、福井県と合同で伺っている。小松空港は、福井県に近接しており、先般、福井県では、全議員参加の小松空港国際化推進議員連盟が発足したことから、以来、ともに活動している。
- ・袁社長のおかげもあり、昨年約束したプログラムチャーターは、本年、春・秋合計で 31 便が運航され、搭乗率は、いずれも 90%を上回り、多くの方々に来県していただいた。非常に嬉しく思っている。
- ・昨日、キャセイパシフィック航空を訪問したが、先方も、非常に喜んでおり、来年は、増便するだけではなく、機材も大型化したいとのことだった。しかしながら、利用客が確保できなければ、実績にはならない。次回の成功についても、ひとえに袁社長の力にかかっている。本年同様、高い搭乗率が得られるよう、ぜひ協力をお願いしたい。
- ・プログラムチャーターが通年で運航されれば、いずれ、必ず定期便化につながる。早期の定期便開設に向け、本県の観光親善大使でもある袁社長の力をぜひお借りしたい。

<斉藤副団長>

- ・先般、福井県議会小松空港国際化推進議員連盟を設立し、今回、初めて石川県議会の方々とともに、タイ、香港を訪問している。袁社長には、多くの観光客を北陸に送客していただいております、深く感謝申し上げます。
- ・小松空港は、石川、福井両県の県庁所在地である金沢市と福井市の中間に位置する。福井県には、空港がなく、小松空港は、いわば両県の空の玄関口と認識している。
- ・福井県は、現状、海外からのインバウンドは、決して多くはないが、多くの魅力的な観光地があると認識している。冬には、日本海の荒波に揉まれた美味しい魚介類を求め、日本各地から旅行者が訪れる。香港の旅行者にも、必ずや喜んでいただけている。
- ・北陸では、寒い冬場、香港のような暖かい土地に行きたいというニーズが非常に高い。定期便が就航すれば、多くの人が当地を訪問し、さらには、隣国タイ等への新たな人の流れも生まれるだろう。

- ・現在、香港へのアクセスについては、中部国際空港経由が多く、費用や時間がかかるため、旅行者の足が遠のいている。定期便の就航に向け、今後とも、ぜひ協力をお願いしたい。

<吉住 石川県企画振興部長>

- ・袁社長には、本県の観光親善大使としても、多大なる協力をいただいております、感謝申し上げます。県としても、直行便の就航に強い思いを持っている。引き続き、協力をお願いしたい。

<袁社長>

- ・大勢で弊社を訪問いただき、光栄に思っている。本年は、キャセイドラゴン航空の機材により、春・秋2回に分け、チャーター便が運航された。来年は、機材が大型化され、しかも、増便される予定であり、弊社では、1機当たり120～160席程度の座席数を要望している。
- ・為替がこのまま安定すれば、来年の集客も十分に期待できる。香港の人口は、730万人だが、すでに200万人以上が訪日しており、4人に1人は、日本への旅行経験があることになる。
- ・福井県出身の松田大使からも、福井県には、必ず行くようにと強く言われている。

<福村団長>

- ・来日の際は、ぜひ、石川、福井両県の観光関係者を集めて講演していただきたい。

<袁社長>

- ・12月には、福井県で講演を行う予定がある。

<福村団長>

- ・今後とも、引き続き、よろしく願います。



パッケージツアーズ

日 時：平成 29 年 11 月 16 日（木）午前 11 時から同 20 分まで

場 所：パッケージツアーズ本社

相手方：フランキー袁 社長

<福村団長>

- ・ 常々、御社を訪問したいと考えていたが、本日、ようやくお会いすることができ、大変嬉しく思っている。日本海側最大の空港である小松空港と当地を定期便で結びたいと考え、十年来、毎年、香港を訪れている。直行便の開設は、我々の念願である。
- ・ 石川、福井両県をはじめ、北陸では、香港やマカオへの旅行ニーズは、非常に高いものの、直行便がないため、関西や中部国際空港へ大分遠回りをしなければならず、大変不便に感じている。ぜひ、定期便を就航させたいと思っている。
- ・ 小松空港は、台北、ソウル、上海に定期便が開設されており、地方空港には珍しく、ルクセンブルクとアゼルバイジャンへも国際貨物便も飛んでいる。
- ・ 本年は、小松・香港間のプログラムチャーター便が 4 月から 6 月にかけて、22 便、9 月から 10 月には、9 便と計 31 便が運航され、御社の協力もあり、搭乗率は、いずれも 90% を超えるなど、大成功を収めた。これを契機に、何としましても、定期便化への道筋をつけたいと考え、昨日には、キャセイパシフィック航空も訪問したところである。
- ・ チャーター便の成功については、キャセイ側も非常に喜んでおり、来年は、増便するだけでなく、機材を大型化したいとのことだった。福井県出身の在香港日本国総領事館の松田大使兼総領事からは、今週、キャセイパシフィック航空の CEO と会談する際には、定期便化を強く要請するとも聞いている。
- ・ 運航の採算性を確保していくためにも、御社には、引き続き、多くの観光客を送客していただきたい。今後とも、ぜひ協力をお願いする。

<斉藤副団長>

- ・ 社内トラブルで多忙のところ、対応していただき、感謝申し上げます。小松空港は、石川県にあるが、福井県には、空港がなく、国内外の空の玄関口として、我々は、いわば両県の空港と認識している。
- ・ 香港からの訪日旅行客は、年々増加しているが、現在は、東京、大阪、京都以外の新たな観光地の開拓が求められているとも聞く。本県には、東尋坊や永平寺、恐竜博物館など、多くの観光地があるほか、今が旬のカニ等の魚介類も豊富である。
- ・ 日本海の美味しい味覚を堪能するため、毎年、大勢の観光客が本県を訪れている。ゴルフ場も多く、本県の海外での知名度は、決して高くはないが、文化的な面からも、非常に価値のある地域だと認識している。

- ・福井県から当地に渡る際は、関西や中部国際空港経由が多く、非常に時間がかかる。直行便が就航すれば、香港だけではなく、隣国タイや中国本土からの誘客にもつながると期待している。
- ・北陸は、雪が降るため、特に冬季は、暖かい土地で過ごすことに幸せを感じるという人も多い。当地への潜在的な訪問ニーズは、極めて高いと思われる。ぜひ、定期便の開設に協力をいただきたい。

<吉住 石川県企画振興部長>

- ・県としても、直行便の就航を強く希望している。引き続き、協力をお願いしたい。

<袁社長>

- ・遠路、はるばるお越しいただき、感謝申し上げます。本年は、チャーター便が多数運航され、多くの香港人が石川、福井両県の魅力を体験することができ、非常に嬉しく思っている。来年も、同様に頑張っていきたい。
- ・来週には、訪日の予定があり、大阪から入り、金沢市や名古屋市を回り、中部国際空港から帰国する予定である。

<福村団長>

- ・御社の袁常務も、度々、本県を訪問されているようだが、ぜひ、何度でもお越しいただきたい。歓迎する。関西国際空港経由での来県は、非常に不便であろう。一日も早く直行便で訪れていただきたい。

<袁社長>

- ・大阪、名古屋、いずれからにせよ、不便であることは、確かである。現状、特に太平洋側に多くの旅行者が集中しており、日本海側を観光した人は、まだ少ない。

<福村団長>

- ・次回、社長が来られる際には、ぜひ北陸を案内したい。知事を含め、歓迎する。来春のチャーター便については、今年の22便から26便に増便されるほか、キャセイ側は、機材を大型化したいとも言っている。御社にも、引き続き、送客に協力願いたい。

<袁社長>

- ・小松空港は、大型機の離着陸については、問題ないか。

<福村団長>

- ・小松空港には、日本海側で最大の2,700mの滑走路があり、大型機の離着陸も全く問題ない。北陸新幹線が開通し、東京から金沢までの移動時間は、約2時間30分へと大幅に短

縮されたほか、航空機を利用した場合、羽田・小松間は、わずか1時間であり、毎日10往復が運航されている。このほか、成田、札幌、仙台、福岡、沖縄にも便が飛んでおり、ほぼ日本全国を網羅している。また、近年、金沢港では、クルーズ船の寄港が急増しており、本年は、54隻が入港している。

- ・金沢は、京都と並び、古き良き日本が凝縮された街であり、北陸新幹線の開通後は、国内外から大勢の観光客が押し寄せている。最近では、欧州からの旅行者も非常に多い。

<袁社長>

- ・来春のチャーター便にあわせ、旅行商品を企画中である。おそらく、2月には、詳細が固まると思う。

<福村団長>

- ・ぜひ、多くの旅行客を集めていただきたい。

<袁社長>

- ・受け入れ側としても、ぜひ力を貸してほしい。



解 団 式

日 時：平成 29 年 11 月 17 日（金）午前 10 時 50 分から 11 時まで

場 所：小松空港ターミナルビル 1 階 国際線到着ロビー

<福村団長>

- ・今回は、福井県議会の方々にも、初めて訪問団に加わっていただいたが、全員無事に予定の行程を終えることができ、感謝申し上げます。
- ・タイでも、香港でも、それなりの成果があったほか、検討すべき課題も新たに見つかった。両国ともに、航空会社や旅行会社は、新しい魅力的な就航地を探している最中であり、現状、日本では、東北か北陸しか選択肢がないことは、チャンスである。
- ・特にキャセイパシフィック航空については、来春は、本年より、チャーター便の規模を拡大するとのことであり、EGLツアーズの袁社長がおっしゃっていたとおり、同社がここまで踏み切るとは、予想していなかったという声もある。ぜひ、このチャンスを生かし、次回訪問する際には、必ずや定期便化を実現できるよう頑張りたいと思っている。
- ・今回の訪問により、また一つ上の段階に進んだと思っており、次のステップがより重要となる。早期に次の活動に取りかかれるよう、努力を続けていく。

<斉藤副団長>

- ・今回、両県が合同で訪問したことにより、非常に熱意が伝わったとの言葉もあり、それなりの具体的な成果も得られたと思っている。今後の課題としては、最後の詰めをしっかりとすることである。事務方を含め、課題をよく整理し、決定打を検討していくことが必要である。
- ・今回は、同時期に香港でビジネス商談会があり、本県からの全行程帯同者は、数名にとどまったが、今後とも、実力行使が必要とあらば、大勢で訪問団を組み、頑張っていきたいと思っている。引き続き、両県議団が力をあわせ、早期の成果実現に向け、決して諦めず、「勝つまでやる」という気概で頑張りたい。



約30年前、鳳珠郡町村会でタイ王国を訪問する機会があったが、今回、当時と比較して、その発展ぶりには、驚くべきものがあった。人口7千万人の同国にあり、7百万人を越える都市人口を擁するバンコクシティは、今後も発展し続けることは、確実であろう。

しかしながら、市内の道路状況については、渋滞が慢性化しており、添乗員からは、「イライラしないでください。この道路を走っている車の80%は日本車です。バイクは、100%日本製ですから。」と気をつかわれるほどである。なお、日本からの進出企業数は、現在、1千社を越えているとのことである。

社会インフラ等の整備については、第一次産業革命が蒸気機関、第二次が電気、第三次がインターネット、第四次がAIと言われているが、第一次から第三次までのいずれの分野においても、同国は、未成熟の段階であり、発展途上にある一面も実感することができた。

また、日本には、四季があるが、タイは、一季のみとのことであるほか、富裕層の割合については、全国民の約10%を占めるといふ。先進諸国と肩を並べるべく、日本に魅力を感じる者も多く、若者を中心とした訪日意欲は、極めて高い。

一方、香港については、流通・物流の先進国ではあるが、さらなる発展を求めるといふよりも、政策の中心は、いわば、現状の充実である。市内を走行する自動車の約7割は、日本車が占めているが、車の購入価格については、日本の約2倍にも上り、国策として、車の所有や増加を抑制する政策がとられている。

また、高級品の税金も高いほか、国土面積が狭いため、住宅や建築物の建設費用、購入価格も極めて高い。国民の収入自体は、比較的高い水準にあるものの、マイホームや自家用車、贅沢品については、多くの国民にとっては、全く手が出せないレベルである。

観光産業への依存度がひとときわ高いことから、女性の社会進出も進んでおり、女性がこの国を支えていると言っても過言ではない。香港市場への浸透については、女性向けの商品や女性が魅力を感じる商品の開発が重要であろう。

以下、小松空港の国際化や新たな定期便の就航に向けた課題等について、今回の調査を踏まえ、整理する。

- ・ 福井、岐阜、滋賀県との連携強化が重要
- ・ 温泉、雪、食の魅力の発信強化
- ・ 北陸新幹線とのコラボレーション
- ・ LCCへのシフト及びウタパオ国際空港の利用（タイ）
- ・ 航空会社のリスク感の軽減対策

今回の訪問調査により、新たなチャーター便の運航や増便、機材の大型化など、一定の成果に触れることができたほか、今後の定期便化に向けた関係者の期待や熱意を実感することができたのは、貴重な機会であった。

まさに「継続は力なり」であり、引き続き、両県議会の議員連盟や経済界との結束を強め、総合力をさらに高めていく必要がある。

今回の訪問の短期的な主目的としては、タイ、香港両地域と小松空港との定期便開設に向けた事情調査であるが、小松空港の活性化については、いずれは、利用客 100 万人の大台を目指すという、壮大な計画も関係者間で温められているところであり、さらに長期的な視野で捉えた小松空港のあるべき姿も念頭に置きつつ、訪問団に加わった次第である。

短期的な経済効果を求める場合、交通、航空会社の利用客増のほか、ホテル・旅館等の宿泊施設プラス飲食、工芸品購入等への波及効果が考えられるが、我々が将来的に目指すべきインバウンド及びアウトバウンドの方向性は、より長期的な文化交流ではないかと思う。

異なる文化や習慣、言語を有する人々との付き合い方を学び、知らないことやわからないことを恐れ、回避するのではなく、知り、理解することに努める姿勢が最も大切である。十分に受け入れることはできなくても、知ることにより、争わずに済むことが必ずあるだろう。また、そこからビジネスチャンスが生まれ、広がり、日本や石川県の魅力を再発見することもあるだろう。

現代は、世界中と交流しなければならない時代である。一方、若者があまり海外に行かなくなっている傾向も顕著である。現状、我が国は、確かに豊かで便利な社会であることには、間違いはないが、少子化は、着実に進展しており、労働生産性が飛躍的に向上しない限り、労働力の輸入も、将来的には、ありうる事態である。私たちの世代だけではなく、子や孫、その先の世代にまで至る長期的な視野で世界との交流を考えなければならない。

そのために今、本県として、最優先に取り組むべき事項の一つは、小松空港の国際化の推進である。国際線の充実及び拡充は、本県の将来を見据えた場合、その基礎となる大変重要な取り組みである。

今回の訪問において、タイ・小松間のチャーター便は、復活が明言され、香港・小松間についても、チャーター便の運航継続が確約された。毎年的一步は、小さな一歩かもしれないが、着実に積み重ねていくことが大切であり、今後も、夢は大きく、歩みは、堅実に進めていく必要があると痛切に感じているところである。

<香港>

人口 600 万人に対し、空港利用の訪問者は 6 千万人。ハブ空港としての役割も担っている。国土が狭く、当然、地価は高い。多種多様な民族と文化がひしめき合い、金融関係の企業も多い。中国政府が訪日を制限している現状があり、中国の富裕層は、香港経由で来日す

る。そのため、旅行会社も数多く存在する。中国から日本、あるいは、日本から中国やヨーロッパへの拠点としても、存在価値がある。マンガ、アニメ、ゲーム等、新しい感性で惹きつける売り物が我が国には多く存在する。それらを求めて訪日する人も増えている。石川県のブランド品である工芸、食等の販路拡大のチャンスも増えていくだろう。

<タイ王国>

親日国であり、国教が仏教である点にも親しみを感じる。故プミポン前国王への国民の敬愛の念は、日本の天皇陛下への敬愛感情と相通じるところがあり、前国王のために寺院を建立し、追悼する国民の姿勢に共感を覚える。石川県民のソウルフードともいえるハチバン（8番らーめん）は、マクドナルドと並ぶ、ファーストフードの双壁として周知されている。日産、トヨタ等の日系企業の生産工場も数多く存在する。石川県からは、コマツ製作所等も進出している。シンガポールのように、外国人は、土地を買い占めることができない仕組みがある。政府は、まず、自国民の住居やインフラ整備を優先させている。温暖で気候がよく、食べていだけなら、あくせく働く必要がないと考えている国民も多いのではないか。



この度、石川県議会タイ・香港行政調査訪問団の一員として、11月12日（日）から6日間、両地域を訪問した。小松空港は、石川、福井両県の県庁所在地である金沢市と福井市のほぼ中間に位置し、昨今は、福井県からの利用者も増加している。今回の訪問調査については、小松空港国際化推進石川県議会議員連盟のほか、昨年新たに発足した小松空港国際化推進福井県議会議員連盟との三者で共同催行されることとなり、双方の議会から多数の議員が参加する強力な訪問団が構成された。

訪問先については、在香港日本国総領事館をはじめとする両地域の政府関係機関のほか、航空会社、現地旅行代理店、県進出企業等を訪ね、香港では、日本政府観光局（JNTO）関係者と懇談する機会もあった。概要については、以下のとおり。

<タイ国政府観光庁>

タイは、観光産業を国の産業の大きな柱と捉えており、政府観光庁では、国内外への同国の観光情報の発信や観光コンテンツの開発、観光産業に携わる機関や団体等のサポートを主な業務とし、日本からのインバウンドを促進する立場にある。

サンティ・チュディントラー副総裁からは、日本からのインバウンドについては、昨年、前年比5%増の140万人を記録し、580億バツの経済効果があったほか、本年も、すでに前年比5.8%増で入国者が推移しており、年末には、入り込み150万人の大台を突破することは間違いないとの見通しが示された。しかしながら、日本人旅行客の約80%がリピーターであり、全体の約70%を男性が占めていることから、今後は、同国への旅行経験がない人や20～30代の女性を大きなターゲットに据え、誘客に取り組んでいるとのことである。

小松空港は、日本海側最大の空港だが、現状、日本・バンコク間の定期便については、ほとんどが暖かい太平洋側に就航している。インバウンド促進の観点から考えても、今後、冬季に温暖な土地に旅行する潜在的なニーズを抱える日本海側を新たな誘客ターゲットにしていくことは、新規マーケットの開拓にもつながる。当訪問団としても、早期の小松空港との定期便開設に向け、政府からも力強い後押しをいただくよう依頼したところである。

副総裁からは、北陸のポテンシャルや直行便の利便性については、十分に理解しており、小松空港との距離や空港施設等の概要についても調査済みであるとの発言があったほか、タイ国際航空については、タイを代表する航空会社ではあるが、運航可能な機材を持つ会社は、LCCを含めて国内に数社あり、今後、多様な選択肢を検討していけば、定期便化の実現可能性がより高まっていくのではないかとの示唆があった。

また、政府は、現在、スワンナプーム国際空港やドンムアン空港の過密化を解消するため、バンコク南東約200キロにあるウタパオ国際空港にも、積極的に国際線を誘致したいと考えているとのことであり、新たな突破口となるかもしれない。

< 県進出企業（株式会社ハチバン） >

「8 番らーめん」を運営する株式会社ハチバンは、ラーメン部門以外にも、和食店や居酒屋等を幅広く展開しており、最近では、北陸自動車道の徳光パーキングエリアでも新たな事業に名乗りを上げている。同社の後藤克治代表取締役社長とは、定期的に懇談する機会があり、その人柄の良さからも、多くの県民を引き寄せる「なんでやろ 8 番」の社風が強く感じられるところである。

同社の海外事業については、タイ、香港に多数の店舗を構えており、特にタイについては、そのおもてなし精神が評価され、現在、122 店舗を展開している。タイでの 1 号店は、1992 年にオープンしており、今年は、ちょうど進出 25 年の節目を迎える。同社海外運営部タイ駐在の中島氏によれば、120 店舗の合計の集客は、月 100 万人を超え、中でも、我々が訪問したサイアムセンター店の売り上げが最も大きく、1 ヶ月で約 4 万 7 千人の来客を記録したこともあるそうである。

一番人気のメニューについては、もちろん、ご当地ならではの味を取り入れた「トムヤムクンラーメン」である。タイ人は、1 日に 4～5 回食事するため、日本より小ぶりの器で提供されている。驚いたことに、タイ人は、8 番らーめんを自国発祥の企業だと思っており、本県はおろか、日本からの進出企業であることをほとんどの人が知らない。

数年前には、本県国際観光課の依頼により、店内のレジ近くに石川県の PR ポスターを掲示していただいたこともある。今後も、タイ国内で圧倒的な人気と存在感を誇る同社の協力を仰ぎ、8 番らーめんの本拠地である本県への誘客につなげていきたい。

< タイ国際航空 >

タイ国際航空は、政府資本を中心とする、いわゆる「ナショナル・フラッグキャリア」である。営業担当のブライアン・バンストン副社長との懇談の中では、次なるマーケットとして、北陸への就航が前向きに検討されていることがあらためて明らかにされ、その証左として、今回は、機材やチャーター担当の多くの社員も同席していた。

定期便化については、来年 2 月には、小松空港とのチャーター便を 2 本運航することが明言され、その実績も踏まえ、あらためて、しっかりと需要を見極めた上で、積極的に検討していく意向が示された。同社としては、引き続き、利益性や収益性をしっかりと精査していくことが必要との見解である。

< 在香港日本国総領事館 >

松田邦紀大使兼総領事によれば、昨年の香港から日本へのアウトバンドについては、過去最高となる 184 万人を記録し、今年は、さらに伸長し、230 万人の大台に届く勢いとのことである。日本からのインバウンドについても、年間 130 万人の日本人観光客が香港を訪れている。大使からは、同席した薬丸 J N T O 香港所長、中井 J E T R O 香港次長とともに、これまで以上に北陸の PR や宣伝に努めていくとの大変嬉しい言葉をいただく。

香港人は、日本への関心が非常に高く、訪日リピーターも多い。近年は、大都市や北海道、九州・沖縄だけではなく、未訪問地への関心が高まっており、これまで、あまり紹介される機会がなかった北陸についても、JNTOでは、最近、特に力を入れて宣伝しているとのことである。香港からの送客重点地域にも取り上げられており、このチャンスを逃すことなく、香港と直行便がない地域については、現在、北陸と東北のみとなっており、未就航エリアの早期解消に向け、現地航空会社等への働きかけを強めていただくよう、福井県出身でもある松田大使に一層の力強い後押しを依頼した。

一方、大使からは、岐阜県と福井県を結ぶ冠山峠道路が整備されれば、岐阜県から小松空港へのアクセスが格段に向上することから、小松空港がカバーするエリアは、北陸三県のみならず、岐阜県や滋賀県の一部まで含まれるようになるとの示唆があり、今後のアピール材料とすべきではないかとの提案があった。このほか、キャセイパシフィック航空については、世界的に名の通った航空会社であり、顧客に富裕層を多く抱えていることから、就航先で富裕層への十分な対応ができるかどうか、就航条件として考慮されており、世界的に有名な高級ホテルの誘致や立地、ハイヤーサービスの充実、外国語対応可能な機器整備等の導入促進についても、今後、大切な課題であるとの指摘をいただいた。

香港の若者向けのPRについては、ブログやSNSの閲覧率が高いパワーブロガーを招待し、本県の四季ごとに魅力を発信できれば、簡単に相当の情報発信効果が見込まれるとの提案をいただいた。領事館では、10名ほどの有名なブロガーのリストを保有しており、依頼があれば、すぐに紹介できるとのことである。我々の香港滞在中に帯同していただいた通訳も、パワーブロガーの一人であり、我々との交流を通じて、今後、本県の応援団として、石川の魅力や情報発信に協力をいただけることになったのは、大変嬉しいことである。

<キャセイパシフィック航空>

キャセイパシフィック航空本社では、ラビニア企画部長のほか、各部署の担当者10名と懇談を行った。本年のプログラムチャーター便については、春22便、秋9便の計31便を運航し、いずれの搭乗率も99%を記録したことについては、同社も大変高く評価しているとのことである。あわせて、来春のチャーター便についても、機材を大型化し、26便へ増便する予定であることが明らかにされた。

一方、定期便化については、チャーター便を成功させた上で積極的に検討していきたいとの説明に終始した。これは、香港国際空港の滑走路が2本しかなく、年間離発着回数が約41万回と超過密状態にあり、空港の発着枠に大幅な制限があることや新たな機材、人員の確保が必要となるためであり、定期便就航に向けてクリアすべき課題は、まだ残されている。

北陸の魅力発信については、春は、立山黒部アルペンルートや桜、秋は、白山白川郷ホワイトロード等の紅葉があるが、夏や冬は、ややコンテンツが弱く、関心が薄れてしまう傾向がある。ゆえに、通年運航する定期便化については、慎重に対応しているものと思われる。本県の夏の魅力としては、白山登山や千里浜なぎさドライブウェイ、ゴルフなどが

あるほか、冬には、カニ等の新鮮な魚介類や豊富な温泉地等も充実している。同社のスタッフにも、短期間ではあるが、小松市での滞在経験を持つ社員が2名おり、我々の話をよく理解し、共感していただけたことは、大変嬉しい出来事だった。

<香港エクスプレス航空>

香港エクスプレス航空は、平成25(2013)年10月にLCCに転換し、ジョナサン営業部長によれば、現在、最も大切な市場は、日本となっている。運航シェアの50%を日本行きが占め、週100便以上が就航しているとのことである。利用客は、今も増加しており、中でも、急増する個人旅行者にとっては、価格面の優位性から、同社の便が有力な選択肢として確立しており、最近は、特に業績が伸びているそうである。

LCCの利用者は、目的地にたどり着くまでの移動手段として航空機を捉えており、交通費を節約した分、旅先での消費が旺盛ともいわれる。一説には、消費額では、フルサービスキャリアの利用客の約4倍にも上るとの分析もあるそうである。同社の顧客層については、若者が多く、SNSの利用率が高いことから、旅先で撮影した写真がすぐにインターネットに公開され、自然と就航先の認知度が高まるなど、新たな誘客にもつながるLCC就航のメリットについても、詳しく伺うことができた。

当訪問団としては、同社の就航先は、太平洋側に限られており、北陸から香港に向かう際には、中部や関西、羽田、成田国際空港を経由しなければならず、大幅に時間と費用がかかっている現状を説明し、若干割高であっても、日本海側の小松空港に直行便が就航すれば、必ずや需要がある旨を強調した。

<EGLツアーズ>

本県でもお馴染みの流暢な日本語を話す袁社長と濱木マネージャーに対応していただいた。袁社長については、本県の観光親善大使も長年努めていただいている。

EGLツアーズは、香港の訪日旅行最大手であり、日本への送客シェアの約5割を握る、極めて重要な立場にある旅行会社である。同社が企画する旅行商品により、香港からの入り込み客数が大きく左右されるため、本県では、定期的なコンタクトを継続し、良好な関係性の維持に努めている。

袁社長によれば、本年のキャセイパシフィック航空の機材によるチャーター便については、春・秋に分けて計31便が運航されたが、大変好評であり、機材が大型化され、増便される来年は、1機当たり120~160席程度の座席数の確保を要望しているとのことである。

為替がこのまま安定的に推移すれば、来年の集客についても、十分に期待できるとの見通しも示され、安堵したほか、香港の全人口730万人のうち、すでに200万人以上が訪日しており、リピーター率も高いことから、新規の定期便就航先として、同社の北陸に賭ける大きな期待も強く感じたところである。

<おわりに>

今回の行政調査については、タイ、香港両地域において、政府関係機関や航空会社、現地旅行代理店等を訪問し、小松空港への定期便就航に向けた現状や課題、今後の環境整備等の在り方、進め方等について、ヒントや突破口を探るため、参加したものである。

双方の地域ともに共通している点は、親日派、知日派が多く、訪日観光客が年々増加しており、特に香港については、本年運航された小松空港とのチャーター便の搭乗率が極めて高い数値を記録したことから、定期路線が就航すれば、安定的に搭乗率が確保できることは、確実であろうと思われる。

しかしながら、香港では、過密化している香港国際空港の発着枠や機材の調達、人員の確保が大きな課題となっており、本県としては、運航会社の自律的な取り組みに期待する一方、定期的な関係機関への訪問を継続し、人的な関係を維持するとともに、受け入れに向けた課題や改善点を真摯に検討していく必要がある。

さし当たっては、まず、来年運航されるバンコク及び香港チャーター便を成功させ、さらに実績を積み上げたうえで、より実現性のあるアプローチも検討しつつ、働きかけを強めていくことが大切であろう。

福井県出身の在香港日本国総領事館の松田邦紀大使兼総領事からも、日本の未就航エリア解消のため、キャセイパシフィック航空等には、小松空港への定期便就航を特に強く働き掛けていただいております、大変心強く感じている。今回は、福井県議会の方々とも、ともに行動する足がかりが得られたほか、大使の在任中に少しでも定期便化への道筋が強固なものとなるよう、関係者と協力し、より一層の活動の推進に貢献していきたい。

<はじめに>

小松空港は、本年7月、国の訪日誘客支援空港に認定され、着陸料の軽減等が可能となり、路線を充実させる好機となっています。また、本県の働きかけに呼応し、福井県からの利用者也増加しており、北陸新幹線の金沢開業により減少傾向が続いていた空港利用者数に持ち直しの動きが出てきたところです。さらに、福井県議会においても、小松空港国際化推進議員連盟が発足するなど、その存在感及び重要性は、益々高まっています。

今回の訪問先であるタイについては、県内企業の進出も多く、県人会も設立されており、今後、一層結びつきを強めたい国の一つです。香港については、中国本土の支配が強まり、1国2制度は、崩れつつあるものの、経済面では、大きな存在感があり、両地域との定期直行便の就航は、本県及び周辺県に大きな恩恵をもたらすものと考えられます。

今回は、タイ、香港の両政府関係機関や航空会社、旅行会社等を訪問し、定期直行便の就航に係る現地情勢及び就航に向けて必要となる条件、可能性等について、実地に調査を行ったほか、在香港日本国総領事館を訪問し、定期便就航に向けた助言をいただき、意見交換を行うこともできました。

なお、今回の調査については、本県の小松空港国際化推進議員連盟及び福井県の同議員連盟との共催で行われたところです。

<タイ国政府観光庁>

最初の目的地であるタイでは、政府観光庁を訪問し、サンティ・チュディントラー副総裁にご対応いただきました。昨年は、日本から140万人がタイを訪問し、580億バツもの経済効果があり、今年は、それよりも、さらに5.8%ほど、数字が良いとのこと。一方のタイからの訪日客数についても、昨年は、90万人以上となり、過去最高を記録しています。

日本では、雪が見られる場所の人气が高く、北海道行きの便は、冬季は、いつも満席になっているとのこと。雪が見られる新たな地域として、本県が名乗りを上げるチャンスでもあり、今こそ、双方向の交流を拡大する好機と考えられます。

意見交換では、観光協定を締結し、毎年50人ほどが行き来してはどうかとの提案が生まれ、同庁では、すでに北海道や秋田県等との交流実績があることから、それらに倣う形で今後、協定の実現を図っていく必要があると考えられます。

定期便については、小松空港との距離を考えた場合、タイ国際航空だけではなく、LCC等、他の航空会社でも運航が可能であるほか、現在、政府は、バンコクの南東約200kmにあるウタパオ国際空港をスワンナプーム、ドンムアンに続く第3の空港として、国際線

の利用を拡大させていきたいと考えているそうです。今後は、多様な選択肢を念頭に置きつつ、話を進めてほしいとの助言をいただき、関係者でよく議論していく必要があると考えます。

<株式会社ハチバン>

バンコクを中心地にあるサイアムセンターの8番ラーメンにて、同社の現地駐在、中島氏にご対応いただき、話を伺うことができました。同社は、タイに進出して以来、今年がちょうど25年の節目に当たり、店舗数は、順調に拡大を続け、現在では、120店舗に達しているそうです。全店の合計では、月間100万人もの来客があるとのことでした。

日本人客の割合は、1%ほどで、ほとんどは、地元客が占めているとのことであり、中でも、サイアムセンター店は、最も人気があり、月4万人の来客があるそうです。トムヤムクンラーメンが20%のシェアで1番人気、次いで、ざるラーメンの注文が多いとのことでした。

今後、多くのタイ人観光客に北陸を訪れていただくためには、慣れ親しんだ安心の味として、8番ラーメンがあることも、本県のPR材料にできると考えられますし、実際にお越しになった際には、連れて行くと喜ばれるかもしれません。

<タイ国際航空>

多忙の合間を縫って、ブライアン・バンストン副社長にご対応いただきました。今回と同様の訪問団が数年前、同社を訪れた際には、「仙台への定期便就航の次は、北陸」との話があったそうで、同便は、すでに定期便化されていることから、「次は、いよいよ北陸に」と強く申し入れました。

副社長からは、「日本とタイは、日本からの旅行者がやや多いものの、需要バランスは、大変良く、互いの市場の重要性は増している。また、タイ人は、日本の新たな魅力をもっと発掘したいと考えており、北陸への旅行需要は、今後、さらに伸びる可能性がある。」との言葉もいただきましたが、一方で、定期便化については、「機材や路線担当等の各チームでも、就航に向けた検討を積極的に進めていくが、収益性の確保も必要であり、まずは、チャーター便の運航状況を見極めたい。」との回答にとどまりました。

当訪問団としては、チャーター便の状況を見極めるという回答だけでは、以前と同じ内容であり、意見交換の中では、再度、強く定期便の就航を申し入れました。副社長からは、「熱意に応えられるよう、努力する」旨の言質をいただきましたが、残念ながら、飛行機の出発時刻も迫り、時間切れとなってしまいました。

今回、大きな進展には、至りませんでした。前日の観光協定締結の動きも前進させつつ、引き続き、交渉を継続していけば、良い結果につながる可能性はあると感じられたところです。

<在香港日本国総領事館>

松田大使兼総領事と久米領事、JNTO薬丸所長、JETRO中井次長にご対応いただきました。香港・小松間の直行便については、20数年前と4～5年前の2回、交渉がまとまりかけたことがあるものの、最後の最後で頓挫した経緯がある中、今年は、31便ものチャーター便が運航され、しかも、約99%の高い搭乗率を記録したことから、今こそ、勝負の時と考えられます。

松田大使は、福井県出身でもあり、大使自身も、定期便化に非常に熱意を持っておられ、我々が訪問した週の金曜日には、キャセイパシフィック航空のCEOと面会し、小松空港への就航を要望するとのことでした。

大使には、同社の経営状況や航空機の運航を取り巻く国際情勢等についても、詳しく説明していただいたほか、富裕層や若年層の誘客促進策についても、事例紹介を交え、提案していただきました。岐阜県揖斐郡の関係者も、冠山峠道路完成後には、小松空港を利用したいと考えているとの情報も得られ、大変に有意義な訪問となりました。

<キャセイパシフィック航空>

ラビニア・ラウ企画部長を筆頭に多くのスタッフの方々にお迎えいただきました。同社では、本年運航した小松空港へのチャーター便31便の実績を高く評価しており、大変喜んでおられました。来春には、便数を増やすだけでなく、機材の大型化も検討するとの話もあったほか、同社のFacebookファンページ等において、石川、福井両県の良さをPRし、ツアー等の実施も考えてみたいとのことでした。

その他、いろいろと前向きな言葉もいただきましたが、定期直行便の就航については、チャーター便の利用実績をもっと伸ばし、様子を見たいとの慎重な姿勢に終始しました。しかしながら、印象は、決して悪くはなく、来年のチャーター便の結果次第では、決定打になりうるとも感じたところです。

<香港エクスプレス航空>

プレゼンテーションも含め、ジョナサン・ハット営業部長にご対応いただきました。同社の顧客層は、18～34歳の若い個人旅行層がメインであり、SNSを活用するなど、デジタルマーケティングが得意とのことでした。日本は、最大のマーケットであり、50%以上のシェアで週100便が飛んでいるそうです。

「日本の新たな就航地をチャレンジングに結んでいる」と胸を張っていましたが、小松空港への直行便については、収益性や人員確保、持続可能性等を慎重に考えたいとトーンダウンしてしまいました。説明資料には、小松空港就航時の経済効果まで試算してあり、大変期待しましたが、自治体からの支援を引き出すための方策の一つであったかもしれないと感じました。

<現地旅行会社（EGLツアーズ、パッケージツアーズ）>

フライト時間もあり、両社とも、短時間かつ時間厳守の訪問となりました。

EGLツアーズでは、袁社長や日本人スタッフにご対応いただきました。本県の観光特使も務めている袁社長からは、来春の香港チャーター便についても、積極的に営業を行っており、「毎便120～160席を確保している。多くの香港人を北陸へ連れて行きたい。」とおっしゃっていただきました。また、北陸の旅の広告とともに、我々の訪問を地元紙に掲載していただき、嬉しくもあり、ある意味、商魂のたくましさも感じました。

続けて、パッケージツアーズを訪問し、フランキー袁社長にご対応いただき、来春のチャーター便の集客への協力を依頼しました。同社長からは、「一緒に頑張りましょう」と前向きな言葉をいただいたほか、来週、和倉温泉の加賀屋に2泊することも明かしてくれました。度々来県されているようであり、本県への誘客にも、大いに期待が持てると感じられたところです。

<おわりに>

タイでは、観光協定の締結やウタパオ国際空港、LCCの活用等の新たなアプローチの方策を見出すことができたほか、香港では、これまでの取り組みが順調に前進していることを感じることができました。

また、今回の訪問と同じタイミングで、台湾便にLCC（タイガーエア台湾）が就航することが決まり、来年早々には、アゼルバイジャンとの貨物便も定期便化されます。今がまさに、小松空港の国際化を進展させる好機と考えられ、今後とも、引き続き、調査、研究が推進されるよう、予算の確保や新たな政策の導入も必要であると考えられます。

平成 29 年 11 月 12 日（日）から 17 日（金）までの 6 日間、小松空港国際化推進石川県議員連盟及び福井県議会小松空港国際化推進議員連盟との共同催行による訪問団の一員として、タイ・香港行政調査に参加しましたので、その概要を報告します。

<タイ国政府観光庁>

サンティ・チュディントラー副総裁、国際マーケティングアジア担当部長らと意見交換を行いました。日本からタイへの観光客は、毎年、増え続けており、2016 年には、約 140 万人がタイを訪問し、今年は、150 万人を超えると予測されています。訪問客の内訳については、リピーターや男性が大半を占めており、小松空港との定期便化を実現するためには、シーズンを問わず、安定的な旅客を得る必要があることから、いかに女性客の割合を増やすかが鍵になると思われまます。

また、バンコク近郊のスワンナプーム国際空港は、現在、便数が過密状態となっており、今後、政府は、ドンムアン空港に続く第 3 の空港として、ウタパオ国際空港に国際便をシフトさせていく考えを持っているとお聞きしました。小松空港との直行便についても、同空港を発着地とする航空会社の検討も必要になると感じたところです。

<本県進出企業（株式会社ハチバン）>

本県のソウルフードとも言われる「8 番らーめん」は、タイに進出して以来、今年で 25 年目を迎え、店舗数は、120 店舗まで増加し、月間約 100 万人の来客があるそうです。同社の現地駐在、中島氏の話によれば、価格は、タイ人にとっては、やや高めに設定してあるものの、日本にはないメニュー「トムヤムクンラーメン」を中心に、大変好評を得ているそうです。

<タイ国際航空>

ブライアン・バンストン副社長、ノン・カリンタ部長にご対応いただきました。副社長の認識では、日本とタイは、バランスが取れた双方向の需要があるだけでなく、タイ人の興味は、首都圏にとどまらず、日本の新たな訪問地の開拓に向けられているそうです。

来年 2 月には、小松空港へのチャーター便を運航させる計画があるとのことであり、その結果を踏まえ、あらためて定期便化を検討するとのことでした。引き続き、粘り強く、交渉を続けていくことが必要と感じられたところです。

<在香港日本総領事館>

福井県出身の松田大使兼総領事にご対応いただいたほか、JNTTO香港所長、JETRO香港次長にも同席いただき、意見交換を行いました。大使からは、香港・小松間の定期便が実現するよう、精一杯協力するとの言葉をいただきました。

香港人は、日本への関心が非常に高く、北は、北海道、南は、沖縄まで、積極的に訪ねて行っているものの、近年は、未訪問地への関心が強まっているとのことです。また、キャセイパシフィック航空の就航を目指すのであれば、ハイエンドユーザーも対象となるため、就航先に5つ星クラスのホテルが必要になるとのことであり、現状の県内宿泊施設と高級ホテルとの提携を積極的に進めるべきとの提言もいただきました。

本県のPRについては、パワーブロガーをうまく活用し、インターネットやSNS等で情報を発信することが最も効果的であるとアドバイスをいただきました。さらに、必要であれば、総領事館経由で人材を紹介するとも提案いただきました。

松田大使は、我々の訪問の数日後、キャセイパシフィック航空のCEOと面会する機会があり、定期便の空白地である北陸、特に小松空港への就航を強く働き掛けたいとおっしゃっていただき、ぜひ良い結果となるよう、期待したいと思えます。

<キャセイパシフィック航空>

香港の航空最大手、キャセイパシフィック航空を訪問し、ラビニア・ラウ企画部長らと意見交換しました。本年の小松・香港間のチャーター便が大変好評であり、来春は、さらに4便増やし、26便を運航する計画が明らかにされたほか、機材の大型化も検討中しているとのことでした。

定期便化の実現へ向けたハードルは、まだまだ高い感もありますが、引き続き、チャーター便の運航を成功させ、活動を続けていくことでチャンスは広がると感じています。

<香港エクスプレス航空>

香港の代表的なLCCとして、香港エクスプレス航空を訪問し、ジョナサン・ハット営業部長らと意見交換しました。同社にとって、日本は、最も大きく、大切な市場であり、運航シェアの50%を占め、週100便が就航しているそうです。

急増する香港からの訪日個人旅行者にとって、LCCの安価な価格設定は、大変好評であり、業績も順調に伸びているとのことです。翌日からは、熊本県へのチャーター便も運航するとのことであり、状況を見つつ、定期便化を考えていくそうです。

小松空港への就航についても、前向きに検討しているとのことですが、新規就航には、さまざまなリスクが伴うため、まずは、就航先でのパートナー関係やネットワークの構築を最優先したいとのことでした。

<現地旅行会社（EGLツアーズ）>

香港の大手旅行会社、EGLツアーズを訪問し、さらなる北陸への送客について意見交換しました。今年、香港からの訪日観光客は、200万人に上るとのことであり、730万人の香港人口のうち、実に4人に1人以上が日本に旅行しているという、衝撃的な数字をお聞きしました。

また、同社が実施する北陸の周遊ツアーでは、やはり食の人気が高いとのこと。袁社長からは、来年、小松・香港間のチャーター便が決まったことを歓迎し、北陸へのツアーをさらに充実させ、しっかりと送客するとの約束がありました。

同社は、香港の訪日観光ツアーのうち、約5割のシェアを握っており、本県としても、さらに強固な関係を築く必要があると強く感じたところです。