

香港・タイ調査報告書

令和6年11月12日（火）～16日（土）

石川県議会

目 次

日 程	1
訪 問 地	2
参 加 者	3
調 查 概 要	5
参加議員報告書	39

日 程

令和6（2024）年

- 11月12日（火） 結団式（小松空港ターミナルビル）
11:15 小松空港発（JL186便）
12:20 羽田空港着
16:00 羽田空港発（CX549便）
20:15 香港国際空港着（香港市内泊）
- 11月13日（水） E G L ツアーズ訪問
キャセイパシフィック航空訪問
在香港日本国総領事館訪問
20:25 香港国際空港発（CX757）
22:35 スワンナプーム国際空港着（バンコク市内泊）
- 11月14日（木） タイ・ベトジェットエア訪問
タイ国際航空訪問
タイ国政府観光庁訪問
バンコク市内泊
- 11月15日（金） ジェトロバンコク事務所訪問
16:55 スワンナプーム国際空港発（CX630）
20:40 香港国際空港着（香港市内泊）
- 11月16日（土） 8:55 香港国際空港発（CX548）
13:45 羽田空港着
16:40 羽田空港発（JL189）
17:45 小松空港着

訪 問 地

タイ王国（バンコク）

タイ・ベトジェットエア

タイ国際航空

タイ国政府観光庁

ジェトロバンコク事務所



香港（中華人民共和国香港特別行政区）

EGL ツアーズ

キャセイパシフィック航空

在香港日本国総領事館

参 加 者

安 居 知 世 (自由民主党石川県議会議員協議会)

八 田 知 子 (自由民主党石川県議会議員協議会)

田 中 敬 人 (自由民主党石川県議会議員協議会)

長 田 哲 也 (自由民主党石川県議会議員協議会)

安 実 隆 直 (自由民主党石川県議会議員協議会)

議 員 5 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	石川県議会議員	米 澤	賢 司
団 員	石川県議会議員	安 居	知 世 (タイのみ)
秘書長	石川県議会副議長	室 谷	弘 幸
団 員	石川県議会議員	八 田	知 子 (タイのみ)
”	石川県議会議員	田 中	敬 人 (タイのみ)
”	石川県議会議員	長 田	哲 也
”	石川県議会議員	安 実	隆 直
”	石川県議会議員	馬 場	弘 勝
”	石川県議会議員	竹 田	良 平
”	小松市議会副議長	東	浩 一
”	小松市議会議員	深 田	博 智
”	小松市議会議員	濱 口	淳 也
”	加賀市議会議員	辰 川	志 郎
”	能美市議会議員	田 中	策次郎
”	小松商工会議所会頭	西	正 次
随 行	石川県企画振興部交通総合対策監	三 林	直 慶
”	石川県企画振興部空港企画課課長補佐	大 柳	早 布
”	石川県文化観光スポーツ部国際観光課主幹	大 川	賢 誠 (香港のみ)
”	石川県企画振興部空港企画課主任主事	的 場	大 篤

EGL ツアーズ訪問

日 時：令和6年11月13日（水）午前10時から11時まで

場 所：EGL ツアーズ

相手方：袁 文英 社長（董事総経理）

末廣 敬一 統括部長

末廣 景子 日本スーパーバイザー

<福村団長>

- ・香港には昨晚到着し、香港に来たら何をさておいてもEGL ツアーズということで最初に訪問している。
- ・まず、今年2月19日には、1月1日に発生した大震災を受けて、袁社長が石川県に来訪し、多額の義援金をいただっており、この義援金は有効に活用する予定である。
- ・2019年に季節定期便が飛び、次は通年にと思っていたが、コロナになってしまった。なんとか再開したいと考えている。
- ・昨年キャセイパシフィック空港を訪問した際に、2025年ぐらいには機材が整うので、ぜひその頃には定期便を再開したいと話していた。なんとか定期便を早く再開したいが、袁社長のお力添えが必要なのでよろしくお願いしたい。

<袁社長>

- ・大勢の皆様方に訪問いただき光栄である。
- ・本来であれば、今月、小松空港でチャーター便を3便運行する計画であったが、1便目の運航に燃料の問題があり、やむを得ず断念した。
- ・キャセイは承知のように機材が大きく、一度に280～300人の収容数であり、香港定期便を誘致するのであれば、180席程度の小型機で運航するグレーターベイや香港航空にもお願いしてはどうか。グレーターベイ航空でチャーター便を実施した、米子、徳島、仙台は定期便化された。

<福村団長>

- ・グレーターベイ航空で双方向でのチャーター便をやるのが良いのでは。

<袁社長>

- ・チャーター便を予定していた3機はグレーターベイ航空のつもりであった。
- ・双方向でのチャーター便の場合、日本は3泊4日が多い。香港の場合、3泊4日では少

し物足りない。3泊4日の場合、消費者にとって行き帰りの2日間がもったいなく、真ん中の2日間でこの金額ということになると、ちょっと惜しい。アフターコロナで旅行の体制が変わり、6泊7日が圧倒的に増えている。次が5泊6日、4泊5日という商品。また、円安の影響から日本人の香港への需要が弱いことから、双方向でのチャーター便については難しい。

<米澤副団長>

- ・香港から日本に来る場合、5泊6日、6泊7日ぐらいで、大体いくらくらいなのか。

<袁社長>

- ・5泊6日で大体9,500香港ドル。旅費以外で平均して27万円/人くらい。

<福村団長>

- ・昨年2月に石川県での観光セミナーの講演を依頼していたが、地震の影響で中止となった。来年も来てくれるのか。可能であればグレーターベイ航空と香港航空の幹部も同行してほしい。

<袁社長>

- ・グレーターベイの日本支社長を紹介することができる。まずは、県から日本支社に接触して交渉を進めていくのが良いのではないか。

<室谷秘書長>

- ・昨年グレーターベイ航空に行っているのではないか。

<袁社長>

- ・CEOが変わる前の昨年はあまり興味がなかったと思う。昨年のCEOは頑固で、地方は要らない、東京・大阪しか飛ばないというスタンス。今のCEOは女性の方で、昔はドラゴン航空のCEOであった。

<福村団長>

- ・香港エクスプレスはどうか。

<袁社長>

- ・香港エクスプレスのターゲットは団体でなく個人。LCCの客は、フルサービスの客とお金の落とし方が違う。

<長田県議>

- ・米子、徳島、仙台は定期便就航前にチャーター便をどれくらい飛ばしたのか。

<袁社長>

- ・あわせて20機。

<長田県議>

- ・まずチャーターを飛ばした後に定期便という形は同じか。

<袁社長>

- ・定期便の誘致に当たり、まずはチャーターで実績を積むという時代ではない。最初から定期便を飛ばしてほしいと訴えるべき。

<福村団長>

- ・小松は台湾から週9便来ている。東方航空は今4便になる。大韓も戻っている。

<袁社長>

- ・定期便を誘う場合は週3便からでお願いすべき。どの曜日にしても3泊4日が出てくるので週2便はやめた方がよい。



キャセイパシフィック航空・香港エクスプレス航空訪問

日 時：日 時：令和6年11月13日（水）午後1時30分から2時30分まで

場 所：キャセイパシフィック航空本社

相手方：キャセイパシフィック航空：ルイーズ 路線計画チーフ

香港エクスプレス航空：マシュー ゼネラルマネージャー

エンツォ 企業関係部門責任者

<福村団長>

- ・できるだけ早く直行便を再開していただきたい。最近は大ターベイ航空や香港航空からの誘いの声もあるが、最後まで貫きたいと思っている。

<ルイーズチーフ>

- ・遠くからお越しいただきありがとうございます。1年ぶりにお会いできてうれしく思う。
- ・1年前と異なり、今回は香港エクスプレスも同席している。香港エクスプレスはキャセイにとって重要な一員。キャセイだけではなく香港エクスプレスとともに、ようやく2025年の第一四半期にコロナ前の数字に戻せると考えている。
- ・香港から日本への観光客の数字は上がっており、需要はあると考えている。よって、キャセイと香港エクスプレスは共に日本路線の拡大を計画している。
- ・キャセイと香港エクスプレスは同じグループであるが、それぞれの役割があり、現在キャセイは長距離路線、インドやアメリカの路線を開拓しているが、香港エクスプレスは短距離路線を担当している。
- ・最近、香港エクスプレスでは3つの新たな日本路線を開設した。

<マシューゼネラルマネージャー>

- ・ネットワークプランニングを担当している。同席のエンツォは政府関係の担当。
- ・最近11の新しい路線を開設した。コロナ前と比べて今のキャパシティは190%になっている。11の新しい路線のうち、3つの路線が日本で、静岡、仙台、広島。
- ・色々な地方に直行便を飛ばすことで、オープンジョーの可能性を広げられると考えている。
- ・それだけではなく、香港からのお客だけではなく、キャセイとの連携も重視している。例えばアメリカやヨーロッパからのお客が香港経由で日本を旅行することができるようにしている。
- ・日本はこれからも強いマーケットだと考えており、香港エクスプレスでは半分の路線が

日本路線。

- ・2019年にキャセイが香港エクスプレスを買収したが、それからは目的地などの全体のブランディングをどうすれば一番シナジーが生まれるかということを検討している。小松路線についてもどちらで飛ばすのが良いのかということを検討中。
- ・香港では香港エクスプレスというブランドは非常に有名で信頼度が高い。特に香港から日本に旅行する際に最初に香港エクスプレスの航空券を買うと思う人が多いので、もし任せていただければ小松のブランディングにおいても有益であると考えている。
- ・よって、別々で考えるのではなく、キャセイと香港エクスプレスは一体となっているので、どちらかの路線になるかというよりは、実際は1つになって、キャセイが遠くからお客を連れてきて、香港エクスプレスで小松に送り込むというのが理想ではないかと考える。

<ルイーザチーフ>

- ・香港エクスプレスのフライトでもキャセイのコードをのせることもできる。

<福村団長>

- ・どちらがどうというより、早く小松に就航してほしい。
- ・小松空港は日本海側の拠点空港。今年の3月16日、新幹線が小松まで開業し、大阪、京都、名古屋、東京、約2時間で全てアクセス圏内となった。
- ・石川県は金沢を中心に、観光地も山海の珍味、伝統工芸、輪島塗、九谷焼、金箔、日本ではどの調査でも10本の指に入る観光地、海外からのお客が多い地域。なぜ小松に就航しないのか不思議で仕方がない。
- ・ぜひ来年の夏ダイヤぐらいから定期便を飛ばすように計画していただきたい。

<ルイーザチーフ>

- ・2025年夏ダイヤのフライトはまだ固まっておらず検討中。もちろん小松も検討リストに入っている。もう少々お待ちいただきたい。

<福村団長>

- ・検討リストに入っているということで安心した。季節定期便ということはあるか。

<ルイーザチーフ>

- ・もし再開するとすればチャーターではなく定期便。

<福村団長>

- ・小松は海外定期便で失敗したことがない。台北はコロナ前より多くて9便。中国東方航

空の上海便も12月に4便になるが、来年中にはデイリーにしたいということである。

- ・石川に来たことはあるか。

<マシューゼネラルマネージャー>

- ・まだない。

<福村団長>

- ・百聞は一見に如かず。ぜひ来てほしい。すぐ飛ばそうとなる。

<ルイーズチーフ>

- ・3回ある。

<福村団長>

- ・ぜひ来年はお礼に来られるように、ぜひ来年から定期便をよろしくお願ひしたい。

<西会頭>

- ・今年で5回目の訪問。新幹線が繋がったので沿線の人は羽田に行くより近くなる。観光もそうだがビジネスも含めて使いやすくなった。
- ・空港から新幹線駅までは10分ぐらいであるが自動運転バスで行ける。
- ・そういったこともあり、民間の投資も増えている。小松にもハイクラスの方向けのホテルが2つできる。使い勝手の良い空港になると思う。

<マシューゼネラルマネージャー>

- ・2025年の夏ダイヤはまだ固まっていない。新たな路線は10程考えている。全て日本ではなく他のルートもある。小松以外の日本の目的地も検討しているが、日本のルートを検討する際にいくつか考えないといけないことがある。
- ・1つめは運営上の問題。例えばグランドハンドリングの人員やタイミング。2つめは燃料の問題。香港エクスプレスは小型機材のため、必ず給油が必要になる。給油の作業員も必要になる。必要なタイミングに人員がいるということが非常に大事。
- ・実際のオペレーションがスムーズにいくよう、全ての人員や燃料が不足することなく、そしてタイミングよく合わせる事ができれば可能。

<ルイーズチーフ>

- ・キャセイや香港エクスプレスであった事例では、燃料は月曜・水曜は取れるが、グランドハンドリングは火曜しか来られないとか、こういった事例があり、再開できなくなったということもあった。

<福村団長>

- ・日本国内のことは大船に乗ったつもりで全部任せてほしい。あとは決めていただければ、国内のことは責任を持ってやる。

<マシューゼネラルマネージャー>

- ・一番重要なことは会社にとって利益が出るかということ。新たな路線を開設する際に知名度や人気度はいきなり上がることはなく、少しずつ上がっていくもので時間がかかる。いきなりたくさん利益が出るような路線はないと思っており、県からの支援があれば、安心して新たな路線を開設することができる。

<福村団長>

- ・夏ダイヤはいつまでに決めるのか。

<マシューゼネラルマネージャー>

- ・今年の12月末までに全ての計算を終える必要がある。3カ月のPR期間が必要になるので1月から販売するとなると12月末までに決めないといけないスケジュールになる。
- ・前向きに検討しているので、支援があれば早めに情報をいただければ利益計算ができる。

<福村団長>

- ・お互いに協力して、前向きに12月いっぱい決まるように、来年はお礼に来られるようお願いしたい。



在香港日本国総領事館

日 時：日 時：令和6年11月13日（水）午後4時から5時まで

場 所：在香港日本国総領事館

相手方：岡田 大使

小松 経済部長

根岸 領事

<福村団長>

- ・ 昨年も訪問し、大変お世話になった。また、昨年は大使から香港の現状について示唆に富む話をいただき、深く感謝している。お聞きしたところ、コロナ禍を含めた3年間に於いて、立派な功績を挙げられた大使であるが、このたび退任されるとのことである。これまでのご尽力に感謝申し上げる。
- ・ 今年も香港定期便の運航再開に向け、キャセイおよび香港エクスプレスの関係者を訪問した。2019年には季節定期便が運航されていたが、コロナ禍により途絶えた経緯があるため、今回は週3～4便の定期便を要望した。結論として、来年度に10の新規路線を開設することを検討しており、その中に小松空港も含まれているとのことである。真剣に検討する意向が示され、12月中には決定する予定であるとのことであった。大使からもお口添え、後押しをいただきたい。
- ・ 海外での農産物を中心にしたアンテナショップについて、国内で農産物の消費を増やすことは難しいため、農家が自立経営を続けるには海外市場への販路拡大が必要。これまで県は海外でのフェアなどのイベントを通じて県産品をPRし、多くの方から「美味しい」と評価されているが、翌日からどこで購入すれば良いか分からないという課題がある。このため、宣伝効果を高めるためにも、アンテナショップを作ってはどうか。また、石川県の副知事は経済産業省から派遣されており、かつて農林水産省に出向し、輸出業務を担当していた経歴を持つため、副知事にもこの件について協力を依頼しているが、香港が最も実現しやすい候補地ではないかという意見もある。ぜひ意見を伺いたい。

<岡田大使>

- ・ 1年ぶりにお会いできて嬉しく思う。百聞は一見に如かずということで、報道だけ見ているのと実際は大きく違うという典型的な例が香港の状況。今回の皆さんの出張で香港の状況を見ていただいて、色々な方々の話を聞くと香港の状況が手に取るように分かるのではないかと思う。
- ・ 香港は現在も処理水の関係で10都県に対しては水産物の輸入制限が続いているが、それでも香港は日本の水産物の最大の輸入地域。
- ・ 香港の訪日旅行者数について、今年過去最高を記録するのは間違いない。過去最高2019年の230万人であったが、今年はそれを20%上回るペースできている。香港人がそこまで日本に行ってくれているのは日本の安全性について信頼してくれている証。そう

いう意味で香港はアンテナショップの最初の場所として考えるのは、地の利があると思う。距離的にも近く、香港は物を出したり入れたり、お金を出したり入れたりするプロ、天才なので、日本との関係もこれだけ水産物も入ってきているので、やりやすいと思う。

- ・他方、3年前は万々歳であったが、今は普通のスーパーに行っていていただくと分かるが、日本の食品も一番良い棚に置いてもらっているが、それが段々韓国の野菜とかになって、その後ろに中国の物があり、そういう意味で出すものは真剣に検討いただかないと他国に追いつかれてしまう。
- ・香港の経済は、香港的には良くないが、良くないと言いつつも今年は2.5%の成長。日本から見ればかなり良い成長。
- ・1つ念頭に置いていただきたいのは、香港は人口750万人。隣のG B Aと呼ばれる大湾区地域と固まってどんどん成長しようというのが中国国家の構想。大湾区の経済規模は韓国と同等。
- ・キャセイ・香港エクスプレスと色々なコンタクトがあるので、働きかけてまいりたい。
- ・来年、大阪万博があるので、日本に来たいという需要はさらに高まると思う。

<福村団長>

- ・大阪万博があるが、ホテルは高く取れないと思うので、金沢に泊まっていたいただければ。

<岡田大使>

- ・公邸のお客さんをお呼ぶ部屋には震災支援ということもあり、輪島塗が2つ飾ってある。小さなものだが、200万円するもので、200万円するというと急に目が輝くので、パンフレットを渡して、良かったら買ってくださいと言っている。

<西会頭>

- ・この1年で小松空港周辺環境は良くなった。新幹線が金沢から敦賀に延伸し、空港との接続に関しては、自動運転バスが進められており、使いやすい空港になっている。
- ・そういう環境の中で、民間の投資も進められており、小松はホテルが少ない方であったが、比較的使い勝手の良いホテルが来年には2つ竣工する予定。
- ・経済状況は厳しい面もあるが、観光客が増えているので、追い風にして地元の経済界として応援していきたいのでよろしくお願ひしたい。

<岡田大使>

- ・航空会社に伺われるとグランドハンドリングや燃料の問題があるのではないかと。

<福村団長>

- ・燃料はなぜそういうことになるのか。

<岡田大使>

- ・少し前までは、香港の会社が日本に飛ばそうとしても、最後に燃料が確保できないというのを日本側に言われて飛べなかったケースがあった。

<福村団長>

- ・ハンドリングの問題は徐々に解決しているが、燃料は知らなかった。

<岡田大使>

- ・そこをうちは出来ると言っておくと安心材料になる。航空会社が聞いたときに喜ぶと思うのが、誘客周知。色々な自治体のご尽力を見ていて、一番頑張っているところでは、県の方々が香港にやってきて、各旅行会社にうちの県にはこんなものがあるとPRしてまわっている。それを旅行会社がお客さんに説明する。

<福村団長>

- ・各県はどの程度やっているか。

<根岸領事>

- ・各県お忙しいところもあり様々ではあるが、EGLツアーでは新たに就航した地方のセミナーをやっていたりするので、そこに県が参加したり、そういう取り組みを続けているところは香港人に浸透している。

<福村団長>

- ・袁社長とは何年来の付き合い。今年2月に石川県に観光の皆さんに集まっていただいて、インバウンドのおもてなしの講演をしてもらおうと思っていたが、地震で実施できなくなった。

<岡田大使>

- ・もう1つ香港側が喜ぶだろうと思うのが、小松空港から日本のお客さんがこれくらい乗る見通しがあるということを示すこと。

<福村団長>

- ・円安があり日本からは難しい状況。

<小松経済部長>

- ・香港の方は3泊4日や4泊5日くらいで旅行する方が多いと聞いているので、目に見える地図とかで小松空港から入るモデルプランを作ってあげると良いと思う。

<岡田大使>

- ・日本からのお客さんという点では、小学校や中学校の修学旅行を呼び込むことも考えら

れる。

<福村団長>

- ・香港に来る際に、小松空港から羽田経由で来たが、小松から台湾への修学旅行で行列ができていた。

<岡田大使>

- ・香港の人はたくさん日本に行くのにどうして日本の人は来てくれないんだと悩みに悩んでいる。

<福村団長>

- ・大使は石川県に何回も来られたと聞いている。

<岡田大使>

- ・最初は小学校の時。2～3回は行っていると思う。

<米澤県議>

- ・福村団長が今回強く要望してきたところ、12月末に決めるという話であったが、どの航空会社に行っても、支援という言葉がどうしても最後に出てくる。各県はどれくらいだしているのか。言われたから、はい分かりましたという訳ではないと思う。どういうふうに考えれば良いか。広島や静岡や仙台、めちゃくちゃなことはしていないと思うが、そうであれば石川県は負けたくないと思っているが、考え方はどうか。

<根岸領事>

- ・交渉事であり、情報はない。双方向のニーズ次第かと思う。

<米澤県議>

- ・すぐ飛ばしたからすぐ儲けられるという感覚はないと思うので、長い付き合いをしましょうということで提案はするが、なかなか。

<岡田大使>

- ・香港の人は日本人ほどウェットではなく、ドライ。

<福村団長>

- ・小松は国際線を失敗したことがない。台湾は週9便になった。中国も去年の12月週2便から始まったが今年の12月から4便、近いうちにはデイリーになる。

<岡田大使>

- ・そういう材料も香港側に示すと良い。

<田中能美市議>

- ・アンテナショップについて、他の県から声はあがっているか。その場合、石川県が優位

性を持つにはどういう条件があれば良いか、アイデアがあれば教えてほしい。

<岡田大使>

- ・他県のアンテナショップで典型的なのは熊本県。レストランだが、食材のみではなく水までもこだわっている。宮崎や沖縄も時々やっているが、数は多くないので競争は激しくない。

<濱口小松市議>

- ・農産物の売れ筋はどうなっているか。

<岡田大使>

- ・香港の人はクオリティ重視。石川県にしかないというものであれば非常に強い。

<福村団長>

- ・以前タイの観光庁総裁が石川県に50人程を引き連れて来た際、志賀町の道の駅で干し柿を全部買って行った。香港は果物を持って入れるので、小松空港に季節定期便が来ていた際に、果物屋を小松空港に作ってほしいと袁社長に言われ作った。

<長田県議>

- ・アジア在住の友人から石川県は非常に宣伝が下手だと言われている。国内では石川より規模が小さい県でもアジアでは非常に名前が通っているという話を聞いたことがあるが、PRというのは重要な部分か。

<岡田大使>

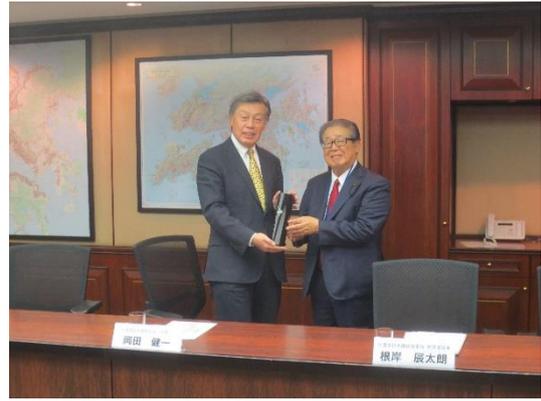
- ・知ってもらわないと来てもらえない。兼六園といっても、日本人は皆知っているが、外国人は知らない。

<長田県議>

- ・キャンペーンのようなものは各県、競ってやっているのか。

<岡田大使>

- ・かなりやっている。スーパーなどで日本製品のフェアなどをやっているのでも、どういうものが売れて、売れないのかという売れ筋を見極めるというのもある。



タイ・ベトジェットエア

日 時：令和6年11月14日（木）午前9時から10時まで

場 所：タイ・ベトジェットエア

相手方：Mr. Pham Tien Hung Tien Hung Deputy Director Commercial

Mr. Saharat Suthamtarikul Business Development Manager

Ms. Prathana Praowichian Business Development Executive

Ms. Kannika Buncharoen Charter Executive

Mr. Suphanut Namthirach Charter Officer

<Mr. Saharat Suthamtarikul>

- ・本日はお越しいただき感謝。弊社の日本路線は5つの便がある。バンコク＝福岡、チェンマイ＝大阪、バンコク＝台北＝大阪、バンコク＝台北＝沖縄、年末にバンコク＝台北＝札幌が就航する。
- ・来年度の予定としては、機材状況次第であるが、バンコク＝成田、バンコク＝大阪。
- ・機材はB737MAXを発注しており納品待ちであるが、2カ月程前からボーイングでストライキが発生しており、遅延している。

<福村団長>

- ・1年ぶりに訪問させていただいた。ファム次長以下皆さんにご対応いただき感謝申し上げます。
- ・本日は石川県の小松空港の国際化のために参っており、タイと小松空港の定期便を作りたいということで随分前から活動している。今日は石川県議会議員、加賀市・小松市・能美市の市議会議員、経済界から小松商工会議所の西会頭、県庁の役人、総勢21名、昨年倍の人数できた。
- ・小松空港は日本列島の中央にあり、大阪・京都・名古屋・東京といった日本の主要都市とは新幹線でおおよそ2時間で結ばれている。
- ・国内線は沖縄・福岡・羽田・札幌の定期便があり、国際線は台北が週9便、中国は12月に週4便になる。
- ・石川県を含む北陸地域は観光資源が多い街で海山の美味しい食べ物がある。伝統文化も京都と並んで、九谷焼とか輪島塗とか金箔と豊富。
- ・今年から新幹線が開通し、世界各国から多くのインバウンド客が訪れている。
- ・金沢を中心とする石川県は人気ベスト10にほとんど入っている。
- ・定期便はないが、タイから3万人が石川県に来ている。

- ・ビジネスもタイ・北陸は交流があり、北陸から 104 社がタイに立地している。8 番ら一めんは石川県の企業。世界の建設機械メーカーである株式会社小松、これも石川県の企業。これらの協力企業がタイに立地しており、ビジネス、産業界からもタイ便を早く作ってほしいという要望が強くある。
- ・随分前からタイ国際航空に訪問させていただいているが、コロナがはじまる 2019 年までに 30 便以上のチャーター便を運航するなど高い人気で、双方向でチャーターをやらせていただいていた。コロナが始まる前は、そろそろ日本海側に拠点を置きたいという話があったが、コロナ禍で白紙に戻り、改めて去年から皆様のところをお願いにあがっている。
- ・昨年訪問した際、ニティコーンさんとお会いしたが、その際に提案があり、バンコク＝台北＝小松という便をいかがかと、これで検討して、機材が揃ったらそのような便もやっていきたいと、そういう話をいただいた。
- ・特に石川県は台湾の高雄と強い繋がりがあり、高雄便を作ってほしいという声も随分ある。バンコク＝高雄＝小松、台北でも良いがこういう便を作っていただくと非常にありがたい。
- ・小松は不思議な空港で、新しく定期便をつくっても失敗がない。日本列島の中心ということがあるが、見るものも食べるものもたくさんあるので失敗はない。
- ・コロナ前、台湾はデイリーだったのがコロナ後は 9 便になっており、上海も去年の 12 月に 2 便で始めたが、今年の 12 月に 4 便、来年はデイリーにとおっしゃっていた。
- ・今度はタイと定期便を作りたい。タイと観光、ビジネスを中心にしてお互いに協力して発展をさせたいと思っているのでぜひよろしくお願ひしたい。

<Mr. Saharat Suthamtarikul>

- ・石川県のことを教えてくれてありがとう。
- ・機材が納品されてもすぐにどこかの都市に就航できるという訳ではなく、機材の調整などをしてからになるので、お時間をいただく形になる。
- ・もし小松空港との間で便が就航するとなると直行便は難しい。台湾のどこかの都市を経由した便になる。
- ・台北という話があったが、台北経由便は多いため、台中などの他の都市を経由した便になると思われる。

<Mr. Pham Tien Hung>

- ・先ほどの機材の納品について、輸入ということになり、政府の承認を受ける必要があるが、承認を受けただけ。ボーイング社に納品時期を確認したところ、来年の第二四半

期から第三四半期というふうに聞いている。

- ・日本に現在就航している便としてバンコク＝台北＝大阪、バンコク＝台北＝沖縄、バンコク＝台北＝千歳があるが、直行便を希望ということであれば、チャーター便がふさわしいと考えている。
- ・小松空港には就航がしたことがないため、現地での給油など、色々なことの手配の調整に3ヶ月～6ヶ月の期間を要すると思っている。
- ・現在の機材はA320、A321があるが、小松空港へ飛ぶとなると、季節の気流にもよるが、5時間45分～6時間50分の範囲ではないかと思っている。
- ・この機材を使うにあたっては、LCCということもあり、満席にならなくても、例えば180席あるところを140席から150席の販売実績だとすると、この距離を飛ぶ時に採算を取れるとは言い難い。

<福村団長>

- ・色々な航空会社が180人乗り、広島までは大丈夫だけれども、小松まで行くと距離が長くなるので給油をしなければならないのではないかという懸念があり、台湾、小松というのが一番良いのではないか。昨年二ティコーンさんからもそういう提案があり、今年の7月以降には機材が揃ってくる予定なので、小松を最優先で考えたいという話があった。
- ・日本政府はコロナが終わって、コロナ前にインバウンドが回復した、4千万人、10年後には6千万人のインバウンドを目指している。その場合、今までの主要空港だけでは賅いきれないので、地方に力を入れるという方針でやっている。
- ・ボーイング社のストも機材の納期の遅れも分かっている。来年のいつ頃から機材が入るか分からないが、機材が整い次第、バンコク＝高雄＝小松という定期便を優先的に考えるということを決断していただくことが非常に大事になるのではないか。

<Mr. Saharat Suthamtarikul>

- ・実際便を就航するなら、季節的には5月～10月が良いのではないかと思っている。B737 MAXであれば小松に直行で飛べると思っている。

<Mr. Pham Tien Hung>

- ・タイベトジェットが直面している課題として、燃料費が高騰していることや、千歳等に到着してから給油すべき燃料を集めることができないということで、1日に空港で給油できる量が決まっており、満タンになるまでもらえていない。
- ・千歳空港は現地の整備士が不足しており、然るべきケアが受けられていない。

- ・チャーター便を飛ばすにあたっては、タイから行く場合、日本から行く場合の両方について、旅行会社が満席になる形で乗客を探せるのか。
- ・小松空港を使うにあたっては、何らかのインセンティブをいただけるのかどうか。インセンティブとは停留料や着陸料など。
- ・小松空港に着陸した場合に機材の整備を受けられる体制が整っているのかを確認したい。

<福村団長>

- ・地方空港はそういう会社には親切丁寧で、非常に歓迎をしているので、万端整えているから、ぜひ就航してほしい。
- ・重ねて申し上げるが、機材が整い次第、優先的に小松空港の定期便を台湾経由で、その方が安全だと思う。台湾経由で作っていただく強い意志はおありかどうか確認させていただきたい。昨年二ティコーンさんは優先的に計画するとおっしゃっていたので、今日は強い意思の共有があるのかと思って伺いました。
- ・機材が遅れているのは致し方ないが、機材が整い次第、小松＝台湾＝バンコクという定期便を視野に入れて検討いただけるかどうか回答いただきたい。

<Mr. Pham Tien Hung>

- ・タイ国内から海外に就航している都市の中でトップディスティネーションは台北で1日3便であるが、この数年以内に日本のどこかの都市がトップディスティネーションになるのではないかと考えている。
- ・例えば関西空港に就航した場合に給油の問題等が発生しているが、そういう問題はともかくとして、小松空港に就航するとなったら、実際にチャーター便を飛ばすにあたっては、どれくらい需要があるのか、例えば観光とビジネスの割合はどれくらいかといった具体的な数字を示していただきたいと思っている。

<福村団長>

- ・小松の魅力をよくお分かりになっていないようなので、百聞は一見に如かずなので、一度小松空港へ来て見ていただいて、LCCも1社ぐらい小松へきていただきたいので、機材が揃い次第、小松を優先的に考えていただくようお願いを最後に申し上げる。

<Mr. Pham Tien Hung>

- ・機内誌があるので、石川県の情報を盛り込んでPRに使わせていただきたい。



タイ国際航空

日 時：令和6年11月14日（木）午前11時から12時まで

場 所：タイ国際航空本社

相手方：ウィット 営業担当副社長

ナタポル 東アジア地区統括ディレクター

トリティ 日本地区統括ゼネラルマネージャー

<福村団長>

- ・今日は小松空港を国際化したいという石川県議会議員、加賀市・小松市・能美市の市議会議員の皆さん、産業界を代表して小松商工会議所の西会頭、県職員、総勢21名でお伺いさせていただきました。
- ・コロナの4年間を除いて、ここ20年ほど毎年お伺いしているので、小松空港のことについては詳しく話をしなくても多少お分かりかと思う。小松空港はご存じの通り、国内便では1日10便の羽田、福岡・札幌・那覇に就航しており、国際便では台湾は週9便。上海は東方航空で去年の12月から2便で再開し、来月には4便に増便する。それから大韓航空でソウル。
- ・石川県を含む北陸地方は九谷焼や輪島塗や金箔等の伝統工芸がある。また自然豊かな観光地が豊富。山海の食文化も非常に発展しており、日本有数の観光地。インバウンドもコロナ後増えており、金沢はオーバーツーリズムと言われるくらい多くの方が来ている。
- ・タイの皆さんも去年は3万人を超える方にお越しいただいている。
- ・北陸地方からタイへの企業進出も多く、104社の企業が立地している。ご存じの8番らーめんは石川生まれ。世界的な機械メーカーのコマツも石川県の発祥。関連企業も多数タイに立地している。
- ・初めて来た2006年、タイ国際航空の幹部が、今までは日本の拠点空港に就航していたが、将来は東北と日本海側に出先を作りたいということで、仙台と小松の名前を挙げていた。当面、小松とチャーター便を実施できないかということで双方向チャーターを30便以上実施してきた。2019年にはそろそろ定期便をとという時期になったが、コロナがあり今日に至る。
- ・小松空港は日本海側のだ真ん中にある拠点空港。今年3月16日に小松までの新幹線が開業し、大阪・京都・名古屋・東京が2時間くらいでアクセス可能で非常に便利に使えると思っている。
- ・観光だけではなくビジネスの方々も1日も早くタイと小松の定期便を結びたいということで、我々の念願である。

<ウィット副社長>

- ・本日は福村様をはじめ、石川県議会の皆さまをお迎えできたことを光栄に思う。
- ・日本はタイ人にとって最終目的地の中のトップに挙げられるのがここ数年の傾向であり、現在もそうである。
- ・現在タイ国際航空は日本の5つの都市に就航しており、羽田2便/日、成田3便/日、大阪2便/日、名古屋11便/週、福岡1便/日、千歳1便/日。もし小松に就航するとなると、既存路線では名古屋が一番近いと思っている。到着してから新幹線で移動できるという点でも近いと思う。
- ・弊社の抱えている問題として、コロナ以前は100以上の機材を所有していたが、現在は77に減っている。
- ・機材が限られている中、仙台や小松に就航する場合、大型機材ではカーゴ需要も必要になる。小松や仙台で座席を満席にしてカーゴを満載にするのが難しいと思われるため、小型機を使うことを考えているが、どこかの都市を経由して給油する必要がある。
- ・機材の条件を踏まえると、小松空港はハイシーズンにチャーター便で就航するというのが最適だと思う。小松空港と他の主要空港の需要を比較すると小松は低い。
- ・タイ人の需要の高まりも踏まえ、将来的にはチャーター便やスケジュールチャーターと言う形で実現できればと思う。
- ・今後、チャーター便を実現するにあたっては、石川県の魅力をもっとタイ人に伝える必要があるので、共にPR活動を積極的に取り組んでいけたらと思う。今現在では石川県はタイ人にとってまだまだ知られていない。色々な形で観光客を呼び込めるPR活動が必要。PR活動によって需要が高まった先にチャーター便の就航等を考えられたらと思う。
- ・リピーターとして日本に行っているタイ人は東京・大阪・名古屋・北海道といった主要都市は観光しつつして、新しい観光地を探している状況のため、石川県は最適だと思う。
- ・ナタポルが韓国・台湾・日本市場を見ているので意見を聞きたい。

<ナタポルディレクター>

- ・本日はお越しいただきありがとうございます。
- ・日本に詳しい訳ではないが、副社長から話があったとおり、認知度向上は需要の高まりに繋がるため、良い取組みだと思う。PR活動の一環の中で、お互いの国からインフルエンサーを送り込んで、日本の方にはタイの魅力を、タイの方には石川県の魅力を知ってもらおうということで、PR活動に励んでいただくというのが良いと思う。認知度を高めて、その先の計画に繋げていければと思う。

<福村団長>

- ・タイの皆さんは定期便がなくても石川県に来ています。2006年からタイ国際航空と双方向チャーターを含めて30数便やっているが、ほぼ満員であった。
- ・日本は、春は桜、秋の紅葉があり、今はカニのシーズン。冬は雪が珍しいということで、北陸は通年見るべきものがある。食事も美味しい。
- ・台湾も2～3便で始めて、コロナ前はデイリーであったが、コロナ後は9便で、80%に近い搭乗率。北陸は海外の皆さんに人気という自信を持っている。
- ・さらにインフルエンサーをお互いに送るとするのは有効だと思う。もう1つは幹部の皆さんが北陸へ一度見に来ていただいて、食事をしていただく。百聞は一見に如かずと手っ取り早い。そのうえで、インフルエンサーを両方から発信する、それは大変良いことだと思う。早速やらせていただこうと思う。
- ・昨年トリティゼネラルマネージャーから提案のあった、バンコク＝高雄＝小松は非常に良い。北陸には高雄便を作ってほしいという話が随分ある。高雄と石川県は歴史的に深いつながりがあり、行き来が多い。直行便を作ってほしいという強い要望があるので、バンコク＝高雄＝小松という便を機材が整い次第、優先的に考えていただくようお願いする。

<ナタポルディレクター>

- ・先ほど申し上げたように、コロナ以降機材が半減したため、機材を発注しているところ。3年以内に随時納入される予定。
- ・香港小松間でチャーター便、定期便という話があったが、香港と小松の間であれば給油なしで直行便が可能だと思うが、タイの場合は途中で給油しないと飛ぶことができない。
- ・大型機の場合は250～300席あるので、満席に近い状況にするには難しいと思っている。
- ・昨年タイから日本に行った観光客数は130万人。そのうち3万人ということなので、母数に比べるとまだまだ少ない。石川県はタイ人の知るところではない。
- ・インフルエンサーの取り組みは非常に良い取り組みだと思うので、私たちの方でもお互いにタイから日本へ、日本からタイへインフルエンサーを送って、それぞれの魅力を伝えて、認知度を高めていくことに取り組んでいきたい。
- ・将来的に可能性がないということではないので、インフルエンサーで認知度を高めて、次の段階を見据えたい。

<福村団長>

- ・ さっそくインフルエンサーの交換を話させていただきたい。良いインフルエンサーでないといけない。ものすごい差があるので、優秀な人を送っていただく、こちらも送るということで、さっそくやらせていただきたい。
- ・ 300人乗りは難しいと思う。給油で高雄ということで、機材が整うまで1年以上かかると思うが、それまでにチャーター便をやる機材はあるか。

<ナタポルディレクター>

- ・ 現在使っている77機材は目一杯の状況で、他の路線に飛ぶということはできない状況。チャーター便をやるとなると機材待ちになる。
- ・ 大型機での直行便はコロナ以降に就航をやめてまだ復便していないアムステルダムやローマといった大都市に就航した方が利益を上げやすいという優先順位があり難しい。小型機の機材待ちという形になる。

<福村団長>

- ・ 当面はインフルエンサーの交流をやらせていただく。
- ・ 高雄経由が合理的で絶対成功すると思うので、ぜひ早く検討いただきたい。
- ・ 300人乗りでもかつて30数回のチャーター便の実績があるので、チャーター便であれば300人乗りでも十分できる。機材のやりくりができ次第チャーター便をやらせていただくということをお願いしたい。

<ナタポルディレクター>

- ・ タイ人と日本人は文化や性格も似ており、親しみを感じしていることから、タイ人が日本に観光に行くのは納得の理由がある。東京・大阪・名古屋といった大都市はリピーターの方は行きつくした感があり、新しい都市を探している人もおり、最近では仙台という名前も挙がってくるようになった。こうした形で石川県も認知度を高めて、タイ人に知ってもらい、その先の需要に繋げていければと思っている。
- ・ インフルエンサーについて、かつて他の都市でも同じような形で、インフルエンサーによって認知度を高めて、就航に繋がったこともあり、成果があがったやり方。インフルエンサーは20万人30万人といったフォロワーがいるので、そういった方たちがインフルエンサーと同じ旅をしたいということもある。
- ・ 現在の機材の状況をお伝えしたが、これからの市場の可能性を模索していければと思う。

<福村団長>

- ・ 副社長、ぜひ一度来ていただきたい。

<ウィット副社長>

- ・父が軍の高官で東京に駐在していたことがあり、インターナショナルスクールに通っていた。車で色々なところに遊びに行ったが石川県に行ったことはないので、ぜひ行きたい。



タイ国政府観光庁

日 時：令和6年11月14日（木）午後1時から2時まで

場 所：タイ国政府観光庁

相手方：チューウィット 東アジア局長

＜チューウィット局長＞

- ・小松空港国際化推進石川県議会議員連盟の福村会長をはじめ議員の先生方、小松市・加賀市・能美市議会議員の皆さま、小松商工会議所会頭、石川県庁の皆さま、ようこそお越しくださいました。多くの石川県の代表団の皆さまをお迎えできたことを光栄に思う。
- ・石川県とタイ国の双方向の観光促進の進め方についての話がメインになると思うが、本題に入る前に私達の気持ちを伝えたい。11か月近くが経つが、お正月の日に大きな地震と津波の被害に遭われた方にお見舞いを申し上げたい。それから9月に大きな水害があったと存じ上げている。たくさんの被害に立ち上がって、これから復興していく石川県の皆様に、タイ国政府観光庁として、タイ国民の一人として、皆様に心を寄せたい。
- ・去年の11月に当時のスダーワン大臣にお会いいただいているかと思うが、その中で大臣から小松空港とバンコクを結ぶチャーター便をぜひ飛ばしていきましょうという話が出たと記憶している。しかしながら、大変残念ではあるが、今のところチャーター便の実現がなされていない。様々な理由があり、コロナの影響も残っているかもしれないが、機材をチャーターする料金そのものが高騰していることなどが理由になっている。それから航空会社の機材が不足している状況もあり、チャーター便が実現できないという現状で残念に思っている。
- ・タイ国政府観光庁は主に日本からタイに来ていただく観光プロモーションを進める機関。そうした中で、日本市場を重要性が高い、クオリティが高いマーケットと認識している。日本から多くのお客様にお越しいただいているが、8割がリピーター。こうしたお客様も大切にしながら、今後は残りの20%を占めているところを拡大していく、ファーストビジター、初めてタイに来る方を増やしていきたいと考えている。
- ・特に若い方々が海外に中々いかない状況の中、いち早くタイに目を向けていただき、学生や若い家族にタイに来ていただく。他にもスポーツに関心がある方も含めて、より多くの方にタイに来ていただきたいというマーケティングの方針を持っている。
- ・現在、日本からどれくらいのお客様が来ているかという話に移るが、1月～10月まで、残り2カ月の数字を残しているが、10か月間で84万人の方にお越しいただいている。これは昨年と同じ時期と比べて32%の伸びを示している。コロナ以降順調に回復を続けているが、84万人という数字までできて、まだ2019年の56%という数字に留まっている。今年の年末までには100万人代の大台を取り戻せるのではないかと期待を寄せている。
- ・石川県内におけるタイ観光のプロモーションであるが、これまでも東京事務所を通じて様々な活動に皆様のサポートをいただいたことを感謝申し上げる。

- ・今後の活動について、石川県は主に能登半島と本土側の北部と南部に分けられると思うが、イメージとしては、石川県全体が災害の被害に遭われたというイメージがあると思うが、県側が頑張っているとおり、どこが観光できる、できないということを明確にお示しになっていると思う。人口のほとんどがお住まいになる南部のエリアは既に観光に来てくださいというムードであろうということも検討し始めている。注意深くどのような活動がどのような地域でできるかということを考えながら、徐々にタイのプロモーションを進めてまいりたいと考えている。
- ・皆様におかれてはタイ国内でのミッションを目標どおりに達成されること、タイでの滞在が安全で楽しいものになることを心より願っている。タイ国政府観光庁としてもより緊密に、親密に手を携えながら、双方向の観光の促進に向けて仕事をさせていただきたい。

<福村団長>

- ・今年1月1日に大地震があり、9月には大雨があった。能登の大災害に際して、タイ政府も含め国民の皆さんに心配いただき、色んな意味で支援をいただき、心から感謝を申し上げる。
- ・私たちは小松空港をさらに国際化したい、定期便を作りたいということで毎年東南アジアをまわっている。
- ・タイ国際航空に行ってきたが、非常に残念なのが、機材が思う様に入ってこない。昨年訪問した際は、今年の7月には機材が整うので、場合によってはバンコク＝高雄＝小松という定期便を作る準備をするという話であったが、今日お伺いしたところ、2～3年は機材が揃うのにかかるのではないかとということであり、大変残念であった。
- ・去年来た際にチャーター便という話があり、今年旅行代理店がチャーター便を計画していたが、タイ国際航空で機材が整えられないということで中止した。
- ・機材を整えていただく間、双方向でPRをお互いにやろうということで、インフルエンサーを交換し、徹底的にPRをして、機材が整って、定期便ができるまでの準備をしようということでタイ国際航空と話をしてきた。
- ・タイ国政府観光庁はタイに来るたびに訪問させていただいているが、ユッタサック前総裁には随分お世話になった。是非石川県にということで、2015年に50人を連れて石川県に来ていただいた。世界の建設機械メーカーの小松製作所、道の駅の木場潟、ころ柿の里、能登の千枚田等を視察いただき、知事や我々の表敬訪問をしていただいた。昨年はスダーワン大臣にお会いさせていただいたが、日本とタイは気持ちが通じ合っている。早く定期便を結ぶことがさらに交流を深くする。
- ・産業の面でも北陸からタイに立地している、お馴染みの8番らーめんも石川で生まれている。小松製作所も石川であるが、協力企業がタイに随分立地している。今日もタイの石川県人会との夕食会があるが、そういった交流も深めている。ぜひ定期便に向けて協

力をいただきたい。

- ・今日は残念ながらお会いできなかったが、パッタラアノン副総裁は東京事務所長の際、石川県に来ていただいており、随分懐かしいなと思っていたので、よろしくお伝えいただきたい。ユッタサック前総裁が石川県にいられてからそろそろ10年になる。10年たちましたので、もう1度観光庁一行に石川県に来ていただけることを期待している。

<チューウィット局長>

- ・副総裁とは今朝も話をしてきたところであるが、副総裁も東京事務所長をしていた関係で、皆様にお会いしたいと思っており、最終段階まで時間を調整したが、調整が叶わず、お目にかかることができなかったことを非常に残念がっていた。
- ・直行便やチャーター便の開設に向けての話がメインテーマとしてでたが、タイ国政府観光庁もタイ国際航空とは緊密に連携を取り合っており、日本各地との定期直行便の開設に向けての交渉については粘り強くやってきたつもり。ただ、タイ国際航空も一企業であり、準備が整わないという返事を何度もいただいており、じれったい思いをしている。
- ・タイの航空会社はタイ国際航空のみではなく、他にもアクティブな会社は何社かある。
- ・小松空港は滑走路の長さは全く問題ないと存じ上げており、残りは機材が直行便で届くか否かということであるが、そういった意味で機材繰りができそうな会社、タイ・エアアジアXはA330を持っており、その他タイ・ベトジェットというアクティブで急成長を遂げている会社があり、この2社は特に交渉のしがいがあるのではないかと考えている。
- ・例えばチャーター便の話をする、タイから乗っていく場合、タイのお客様を集める必要があり、タイのお客様が日本国内に滞在いただいている間に、日本のお客様を乗せてタイに戻る必要がある。双方向の需要を作っていく必要があり、チャーター便の難しい点だと理解している。
- ・タイから小松空港へ行くお客様の需要は非常に明るいものがあると考えている。小松空港に降りれば、石川県内だけにとどまらず、タイ人に非常に人気のある白川郷とか飛騨高山、黒部、福井、富山まで足を伸ばせるということで需要は高いと考えている。
- ・一方、北陸の皆さまがどれくらいタイをご存じなのかということであるが、直行便のある大都市とは差がある。タイが身近でないだけに、特に若いお客様にタイに来ていただきたいが、まだタイを身近に感じていない、タイについて知らないという方が多くいらっしゃると思う。皆様が悪いという訳ではなく、私たちの努力不足であり、石川県にどんどん入って行って、タイを皆様に知っていただき、魅力的に感じていただき、双方向での需要の喚起というものに私たちが務めてまいりたい。

<福村団長>

- ・2006年から10年の間にタイ国際航空で双方向チャーターを30便以上やった。
- ・小松は台北便がコロナ以前よりも多い週9便飛んでいる。上海は去年の12月から再開して、今年の12月から週4便になる。大韓航空も再開している。
- ・小松空港はお客様の心配は案外ない。新幹線も開業したので長野や滋賀のお客さんも小松に来る。
- ・今言われた2社に今から行く時間はないので、感触を探っておいてほしい。脈があるということであればすぐ行く。

<チューウィット局長>

- ・感触を探っていただきたいということであったが、普段から話をしているので、この場で申し上げると、2社とも急成長、急回復をして様々な都市への便をどんどん増やしている最中。今はウェイティングリストに入るといった感じになって、今後2年の間に、両社とも機材を増やしていくという計画を聞いているので、機材が増えるごとに新しい都市へ就航を進めていくという姿勢である。
- ・タイ国際航空に関してはLCCではなくナショナルフラッグということで、特に大切になるのが、飛行機の上半分に乗っているお客様だけではなく、飛行機の下半分のカーゴ、物流がどれくらいの需要があるのか、ここを確保していく必要がある。
- ・エアラインの収入の半分、半分以上が乗客ではなくカーゴの方で賄われると理解している。北陸とタイの間に需要があることを証明できることが大切。

<福村団長>

- ・小松空港は貨物の定期便が就航している。カーゴルックスがルクセンブルクから来ており、施設も整っている。なぜ小松かと言うと、小松は日本海側のど真ん中、ここに持って来れば大阪・名古屋・東京、全部行ける。



ジェットロ・バンコク事務所

日 時：令和6年11月15日（金）午前9時から10時まで

場 所：ジェットロ・バンコク事務所

相手方：黒田 淳一郎 所長

森下 卓哉 次長

<福村団長>

- ・我々は昨年の今頃もタイに来たが、小松空港をさらに国際化したいということで、今回は香港とタイをまわっている。
- ・昨日はタイ国際航空を訪問した。昨年訪問した際に、300人乗りでは搭乗率に不安があるので、180人乗りを検討しているが、燃料の関係で広島までしか行けないので、バンコク高雄小松というルートの提案があった。石川県と高雄は深い関係があるので、是非ということで今年も来たが、機材不足ということで、機材が揃い次第検討ということであった。
- ・今回はタイの政治状況、経済状況、観光状況を勉強させていただきたい。
- ・8番ら一めんや小松製作所をはじめ、北陸から100社以上が進出しているが、支援をいただいております、感謝申し上げます。
- ・これからも定期便の開設や石川県の企業の支援をお願いする。

<黒田所長>

- ・ジェットロ・バンコクにお越しいただき、心から歓迎する。バンコクは冬に入っており、雨は降らないはずであったが、昨日は夕方雨が降り驚かれたかもしれない。
- ・タイは、バンコクは繁栄しているが、全体として見ると少子高齢化や貧富の格差といった問題があり、ASEANの中でも経済が伸び悩んでいるという課題がある。
- ・日本から見ると、日本企業はたくさん来ており、石川県の企業もたくさん来ていただいている。何よりタイの人は日本が好きで日本に観光に行っている。タイとして、ASEANの拠点として重要な国であるのは間違いない。
- ・空港の国際化の話があったが、定期便の開設に直接のサポートはあまりしていないが、日本とタイの様々な形での経済交流、貿易、投資といったものが活発になることが路線の新規就航といったことにもプラスになると思っている。

<森下次長>

- ・タイの一般概況について説明する。人口は6,600万人でASEAN諸国の中で4位。インドネシアの2.8億人、フィリピンの1.1億人、ベトナムの1億人に次いで4位。首都

バンコクは人口 550 万人位と書いてあるが、実はもっと多いのではないかとされている。というのも日本の様に住民票の制度がない。

- 国土面積は日本の約 1.4 倍。ASEAN の中ではインドネシア、ミャンマーに次いで第 3 位。
- 一人当たりの名目 GDP は 7,300~7,400 ドル。ASEAN の中ではシンガポール、ブルネイ、マレーシアに次いで第 4 位。
- 仏教徒が 94%。南部にはイスラム教徒が一定数固まっている。タイは日本の大乘仏教と異なり、上座部仏教が中心。タイ人の行動様式、性格を理解するにあたって、上座部仏教を理解するのが重要で、大乘仏教は全ての存在の救済を目指す宗教であるが、上座部仏教は個人の悟りを追求する。輪廻転生や因果応報という考え方がタイ人のメンタリティに染みついている。徳を積むというタンブンという制度があり、お寺にお布施をしたり、恵まれない人にお金を渡したりといったことがあるが、相手のためというよりは自分の徳を積んで、来世でより良い人生を送れるようにという行動様式。
- 仏教の中に、五戒というものがあり、1 つが飲酒。若い方は気にしないかもしれないが、最近まで女性はほとんどお酒を飲まないと言われており、敬虔な仏教徒の方は今でも飲まないと言われている。タイは食中にお酒を飲むという習慣が昔はなく、食事が終わった後に場所を変えて飲むということが多かったと聞いている。
- 教育制度は日本と同様 6・3・3・4 制。高等教育の進学率も高くなっており、5 割ほど。良い大学に入る競争は日本よりも厳しくなっている。
- タイはスマートフォンの所有率が非常に高い。さほど賃金が高くないような人でも最新の iPhone を持っているなど、新しいものに飛びつく国民性だと思っている。
- メディカルツーリズムが盛んな国であり、近隣諸国から高度な医療を求めてくる場合や整形医療が発達しているため、中東等から観光とセットでそういった医療を受けに来るといったことがある。最近では日系のクリニックもある。タイ現地の病院でも日本語の通訳や日本語が喋れる先生、日本人の先生がおり、駐在員が怪我をした場合に、言語の面で困ることなく医療を受けられるようになっている。
- 日系社会のサポート体制は厚く、バンコクの日本人商工会議所は 1,700 社ほどが加盟している。日本人会や生活面のフリーペーパー、日本語が通じる弁護士や税理士のサービスが受けられるなど、日系社会のサポート体制が他国に比べて手厚くなっている。
- 住宅事情も日本よりはかなり良いと思う。駐在先を選ぶ際に、企業によっては駐在員の環境を重視すると聞いており、そういった企業にとってバンコクの評価は高いと思う。
- 食の面でも、日本食材は調達しやすい。フジスーパーという日本食材を専門に扱うスーパーもあれば、一般的なスーパーでも日本食、アジア食といったコーナーは充実している。

- ・ 8 番らーめんはタイの国民食になっている。日本の物だと気づいていない。タイ発祥の物だというぐらい馴染んでいると思う。他にも大戸屋やモスバーガーといった日本企業が進出している。
- ・ 日本食のレストランの推移について毎年調査しているが、現在 2,751 店舗。
- ・ 世界から日本への渡航者数ではタイは 6 位。世界からタイへの渡航者数では日本は 11 位。タイから日本への観光客が日本からタイへの観光客をはじめて上回ったところ。
- ・ 日本を訪れるタイの方はリピーターの数が多くなっている。5 回以上のリピーターが増えており、2015 年の調査では、5 回以上のリピーターが 19.2%であったが、2023 年の調査では倍以上に増えている。回数が増えるほど訪問地が分散している。1～2 回目は東京、京都、千葉、北海道に行くと思うが、回を重ねるごとに色々な地域を訪ねて行ってみようということで、分散化が進んでいる。
- ・ タイ人が旅行する上で何から情報を得ているかという点、圧倒的に SNS。特にタイ人は X も使うが、Facebook が主流。
- ・ タイ人は写真を撮るのが好きで、必ず写真を撮る。セミナーのようなものを開催しても写真のコーナーが必ずある。写真のコーナーを作らないと不満が出るくらい。観光地で写真を撮って、色々な方に共有をして、それを見て良いと思った方が訪問する。
- ・ 各自治体はインフルエンサー等に発信してもらおうという観光プロモーションをしている。
- ・ 日本からタイへの輸出は世界 6 位。タイから日本への輸入は 9 位。
- ・ 直接投資残高は日本が 1 位を保っているが、単年度で見ると中国の進出が非常に激しく、日本は 1 位ではない。中国単体は 5.6%となっているが、中国の投資は直接だけでなく、シンガポールや香港等の経由というものがある。
- ・ タイの産業別の GDP について、一番大きいシェアは第三次産業で、第一次産業は全体の 10%未満。ただ、就業者のシェアとしては 3 割を占めており、3 割の方で 10%を生み出しているという状況で、農業漁業の非効率な部分が浮き彫りになっている。政府も認識をしておき、スマート化等の政策を打ち出している。
- ・ 貧富の格差も多いが地域格差も多い。バンコク首都圏が他地域と比べて富裕層が多く、農業従事者が多い東北部は低所得者が多くなっている。
- ・ 品目別の工業生産指数の推移について、自動車がマイナス 23.2、関連する IC・半導体がマイナス 8.5 と落ち込んでいる。
- ・ 自動車が落ち込んでいる一番大きな要因の 1 つは、国民の家計債務が膨れ上がっており、GDP の 9 割弱ほど借金が膨れ上がっている。借金が膨れ上がって、焦げ付くことも多いため、銀行側が融資を引き締めており、お金を借りられないので車を買えない、車を買われないので生産も落ち込む。国内で売れない分を輸出に振り向けているが、それで

も賄えきれずに生産が落ち込んでいる。

- ・2013年は年間246万台程生産していたが、今年の見通しは現時点で170万台程といわれている。それをさらに下方修正するのではないかとされており、160万台、最終的にはそれも難しいのではといわれている。
- ・消費動向をみると、耐久財の消費が落ち込んでいる。
- ・タイの産業は輸出が大きな割合を占めるが、観光産業も重要。来年度、3,900万人ぐらいの観光客が来ると予想されており、コロナ前の水準に戻ると予想されている。
- ・タイの主要輸出国は米国が1位で中国が2位。数年前まで中国が1位であったが、逆転している。背景には米中摩擦があり、中国から米国に直接出せないで、タイやベトナムに投資をして、そこから米国に持っていくという形になっている。
- ・タイの主要輸入国は中国が1位であるが、問題になっているのが、Temuのような粗悪の格安ECサイト。安く入ってくることで、タイ国内の製造業を圧迫し、場合によっては廃業に追い込まれるようなところも出てきており、問題になっている。
- ・日本からの食品の輸出先として、2023年は511億円で8位。農産物と水産物が半分くらい。上位品目では、カツオ、マグロ、イワシ、豚の革、牛肉など。
- ・タイ経済の見通しとして、今は上方修正されつつあるが、今年度の成長は2%台と言われている。他方、フィリピンやベトナム、インドネシアは5~6%が見込まれており、そこと比較すると低空飛行を続けているような印象。
- ・タイの政治状況について簡単に説明すると、今年9月に新しいペートンタン政権が発足した。ペートンタン首相が就任直後に10個の項目に関する緊急の取り組みという話をしており、家計債務の問題の対策や中小企業の保護を打ち出している。観光関連ではカジノを含む複合施設の建設を打ち出している。
- ・日系企業の投資状況について、4年に1回調査をしており、今年が調査年でまだ結果は出ていないが、現在把握しているのは、日系企業は5,856社あった。さらに3年前の調査と比較すると若干増えているが製造業の数は変わっておらず、サービス業が増えている。今回の調査でも製造業が増えているというのは考えにくく、横ばいか増えているとしても非製造業が中心と考えている。
- ・日本企業のプレゼンスが段々低下しているといわれており、そのうちの1つが投資。投資残高では1位だが、単年度で見ると、2021年までは1年であったが、2位に下がり、2023年は4位。日本の投資金額が下がっているという訳ではなく、中国の投資金額が大きいために順位が下がっている。
- ・タイもかつては安価な労働力で外資を呼び込んで経済成長してきたが、高所得国に移行しない状態で低空飛行を続けている。中所得国の罠に入っており、タイ政府自体も言っている。

- ・賃金は上昇しており、労働力が安い国ではないが、中所得国の罫から抜け出すために、タイランド 4.0 という政策を発表している。高付加価値のある産業に対して外資の投資を呼び込んで発展していくという政策。
- ・政策を呼び込む先として、バンコクから東に 1.5～2 時間くらいのところに東部経済回廊（EEC）というところを作り、集中的に投資を呼び込んでいくという政策。
- ・タイは表を歩くと若い人しか見かけず、少子高齢化が進んでいるようには見えないが、道路の道の状態が悪く、車が歩行者に全く譲らないので、高齢者が外を歩けないのではないかと考えている。なので、外を歩いている限り若い人しか見かけないが、人口ピラミッドを見てみると、明らかに少子高齢化が進んでいる。
- ・フィリピンは綺麗な釣り鐘型であるが、タイは 50 代 60 代といったこれから高齢者に入る層が増えてきており、出生率も 1.3 くらいと言われており、このまま放っておくと日本のような形になってしまうと言われている。
- ・労働力は不足しており、日系企業にアンケートを取ると人手不足が現地で操業する際の課題と答える方が多い。それを埋めるために、近隣のミャンマー、カンボジア、ラオスといった国と政府同士で協定を結んで、労働力として連れて来て、単純作業に従事してもらって、労働力を賄っているということもやっている。
- ・ASEAN 全体で人口のピークが来ると推定されているのが 2060 年～2065 年で先であるが、タイがそろそろピークが来るか来ているような感じであり、策をうたなければ人口が減っていく感じ。
- ・タイに企業進出が進んで撤退しない理由としては、整備されたインフラやコールドチェーンの発達、外資優遇政策、ASEAN の中心にあるという地政学的な優位性、長い進出の歴史に裏打ちされた産業の集積等が考えられる。

< 福村団長 >

- ・石川県は農産物を海外へできるだけ出したいと考え、農産物のアンテナショップを検討している。バンコクか香港かシンガポールか上海かと考えているが、バンコクで石川県の農産品を売るようなアンテナショップをやるというのは、見通しとしてはどうか。他の県で事例はあるか。

< 黒田所長 >

- ・バンコクで一番知名度が高いのはやはり北海道。色々な自治体とお話をする際、ある程度のブロックで連携した方がインバウンドの相乗効果も含めて良いのではないかと話している。
- ・アンテナショップのようなものは、例えば川沿いにアイコンサイアムという巨大なショッピングセンターがあり、そこに入っている高島屋には日本食がたくさん置いてある。最近ワンバンコクという巨大なショッピングセンターができ、三越伊勢丹のデパ地下が

入る。日本食があり、アンテナショップ的なスペースも用意されると聞いている。

- ・信金、中央金庫がバンコクの繁華街に、食品に限らず、日本の特産品や食品を小ロットでおけるようなアンテナショップを設けており、試しに出してみ、アンケートをやってもらって、消費者の反応を見るということをやっている。
- ・中国、シンガポールも日本食は売れており良いと思うが、バンコクも有望な地域であると思う。

<米澤県議>

- ・森下次長からインフルエンサーの活用について話が出たが、航空会社を訪問した際に、石川県、小松といってもタイの人にとってみれば認知度不足ということが否めない。そういった意味で、インフルエンサーがもっと交流して、もっとPRをすべきだというご指摘をいただいた。
- ・そうした中で、黒田所長の名刺にタイムールマガジンというQRコードが付いているが、例えばジェトロのこうしたところに、石川県の観光PRを載せてほしいというお願いをした場合に受け入れは可能なのか。石川県は海外への情報発信が弱いということが長い間指摘されており、今でも指摘される。
- ・小松空港の国際化についても、言葉上は機材さえ揃えば検討するという話であるが、機材が揃うまで3年、4年かかるようなので、この間にいかに情報発信をタイ国民にしていくかということが重要だと指摘を受けたので、ジェトロのこうしたところに石川県の内容をアプローチした場合に受け入れていただけるのか。

<森下次長>

- ・石川県がタイでイベントをする際等にメールマガジンでの協力は可能。その場合は金沢事務所にいただければ経由して調整可能。

<米澤県議>

- ・そういう動きになった際はよろしくお願ひしたい。

<安居県議>

- ・タイからの直行便または経由便の飛行機を飛ばして欲しいということでタイに来ているが、その中で課題に挙げられるのが、F S C（フル・サービス・キャリア）の場合、カーゴが必要であるという話があった。
- ・今回、タイからの輸出、日本からの輸入の話はいただいたが、船と飛行機の割合はどれくらいか。

<黒田所長>

- ・全体的には圧倒的に船。バンコクはレムチャバン港が主。工業製品では小さくて付加価

値が高いもの、食品では一部の高いものや鮮度が要求されるものは飛行機で直接バンコクにくるものもある。

<安居県議>

- ・エアでカーゴを埋めるというのは至難の業か。

<黒田所長>

- ・安定的にエアで送ろうと思うと、出し手と受け手できちんと相談をしないと難しいかと思う。

<福村団長>

- ・小松空港はカーゴルックス社のルクセンブルクからの定期貨物便が地方ではめずらしく運航されている。先端産業のものや鮮度が必要なオランダの花など、相当入ってきて、日本全国に運ばれている。



石川県議会香港・タイ行政調査報告書

石川県議会議員 安居 知世

令和6年11月12(火)から16日(土)の5日間、石川県議会タイ・香港行政調査訪問団の一員として、タイ・ベトジェットエア、タイ国際航空、タイ国政府観光庁、ジェトロ・バンコク事務所を訪問し、調査で見えた課題に関して報告を行う。

<課題1：乗客の搭乗率、カーゴの利用率について>

イールド(旅客1人に対する1キロ(または1マイル)当たりの収入単価)を上げるためには、旅客機の下部貨物室を使う貨物輸送での収益も重要との話があった。今まで、乗客の搭乗率を上げるための施策は色々と検討・実施されてきたが、エアラインがカーゴの収益も就航の課題にしているという意識は低かったように思う。

今後、タイへのチャーター便を出す時には、チャーター便の運航に合わせて互いの工芸品や食品等をPRするイベントや期間限定アンテナショップなどを開催し、カーゴ利用のニーズ調査を行ってはどうか。

すでに、タイでは日本食、日本ではタイ食が人気であり、生鮮食料品などスピードを利用しての航空貨物輸送に馴染む食品の取り扱いの拡大への施策を検討してはと考える。

また、タイの工芸品や生活品は日本において多く普及されているところであり、日本海側の物流においてカーボンフットプリントなどの優位性を伝えることで、日本海側の物流拠点とすることも必要と考える。

<課題2：石川県の認知度の低さについて>

タイにおける石川県の認知度が低いとの意見が多かった。タイでは現在、旅行に行く時に参考にする情報として、インフルエンサーからの情報が多いとのことで、インフルエンサーからの発信が知名度を上げる上で効果的であることから、インフルエンサーの派遣を相互で行い、知名度を上げてはどうかとの提案があった。

今回、本県としてインフルエンサーの相互派遣の予算措置を行い、インフルエンサーの招聘を行ったところであるが、今後、インフルエンサーの効果の検証を行い、効果的なSNSの発信を続けていくことが必要と考える。

<課題3：ボーイング社のストライキによる機材の納入の遅れについて>

航空機の納期が遅れている影響で、コロナ前に就航していた、アムステルダムやローマ便も機材不足で復便できていない。まずは、コロナ前に就航していた便を戻すことが先だとのこと。確かに、アムステルダムやローマの復便より先に小松というのは難しいと思われる。今は、新規路線を就航する際に、石川(小松空港)が俎上に載るよう知名度の向上に努めることが必要であり、即時就航とならずとも、次に日本の地方空港へ新規就航を検討する時に小松を選んでもらうため引き続き要望活動を行うことが肝要と考える。

<課題4：地上業務の充実について>

現在、日本の地方空港では、1日に給油できる量が制限されており、希望する量の給油を受けられない場合がある。また、整備士の不足により必要な機体整備を受けられないといった問題も発生している。そのため、小松空港においてハンドリングや機体整備、給油などの地上業務が円滑に行えるかが懸念されていた。

千歳空港等を含む複数の地方空港で給油量に制限があるなかで、小松空港のような大きくない空港で給油ができるのかという不安があると思われる。今後、就航の要請に行く時は、小松空港の給油状況、整備体制、ハンドリング体制などのデータを資料化して提示することが必要と考える。

<課題5：小松空港の改築について>

現在、小松空港ターミナルビル改築の検討が進んでいるが、改築を行う際には、まず、国内線利用者の利便性や航空便利用者以外の空港利用者への魅力向上を検討することが需要だが、国際線利用者の利便性として、免税店や出入国スペースの環境と利便性の向上、税関、出入国管理、検疫の体制強化なども十分に検討する必要がある。

訪問後、役員の方に小松空港の建替え構想があることを伝えると、大変興味を持たれた。今後、就航の要請に行く時は、小松空港の改築計画があることを伝え、就航時にインセンティブとなる事項等があれば伺い、議会から提案していくことも必要と考える。

<課題6：訪日外客の本県への訪問率の誤解について>

本県への訪日外客入込は、JNTOの2023年の統計によると、訪日外客全体の都道府県別訪問ランキング観光・レジャーの部門で18位と高い訪問率がある。一方、訪問後の会話で、石川県へのタイからの訪問客が少ないために、石川県への訪日客全体が少ないと誤解していることがわかった。

今後、要請に行く際には、本県を訪れる他国からの訪問状況をデータとして提供するとともに、本県を取り上げた海外有名雑誌を持参するなどして、本県の持つ魅力が海外から評価されていることを伝える必要があると考える。

<おわりに>

今回、現地関係者からの意見を伺って感じたのは、毎年のようにタイに赴き、関係者へ小松空港就航の要請を行っているが、訪問から次の訪問までの間、何もアプローチしなくては、関係は深まらないということである。機会を見つけて、本県への招聘を行うとか、本県の魅力を伝えるコンテンツを送るなど、通年の取組みが必要と考える。タイへの直行便を求める石川県民も多く、今後とも小松空港への就航を目指して取組活動を行っていく必要があると思う。

令和6年11月12(火)から16日(土)までの5日間の調査の概要を報告する。

<タイ・ベトジェットエア>

課題として、次の4点が挙げられた。燃料費の高騰や給油量の割り当てにより、満タンにできない点、整備士の不足により、適切な整備が難しい点、機内を満席にできるかという問題、小松空港への就航に対するインセンティブの有無。これらの課題があるため、依然としてハードルは高いと感じた。さらに、石川県に対する認知度や理解の不足も否めない。まずは、石川県を知ってもらうことから始めることが重要である。

<タイ国際空港>

ベトジェットエアと同様に石川県の知名度不足が指摘された。タイからのインバウンド旅行者は年間130万人に上るが、そのうち石川県を訪れるのは約2万7千人にとどまっている。認知度が低いため、小松を目的地とする旅行者は少なく、採算の取れない路線の就航には依然として多くの課題があり、ハードルは高いと感じた。

タイではSNSが広く普及しているため、認知度向上の対策として、インフルエンサー同士の交流を通じて観光地としての魅力を積極的に発信し、認知度向上に努めることが有効である。インフルエンサーによる継続的なプロモーションが、課題解決の鍵となると考えられる。

<タイ国政府観光庁>

直行便及びチャーター便の現状と課題、観光プロモーションの方向性、双方向交流の強化について議論を行った。

タイから日本を訪れる旅行者のうち、約80%がリピーターであり、若年層の割合は少ない傾向にある。そのため、新規訪問者や若年層の獲得が今後の課題となる。

一方、日本からタイへの渡航者は、今年1月から10月までの累計で84万人に達し、前年同期比132%と大きく増加している。コロナが5類に移行したことで、コロナ前の水準に回復しつつあるが、依然として56%にとどまっている。また、ゴルフやマラソンを目的とした訪問者も増加傾向にある。

タイ・エアアジアやタイ・ベトジェットは急速に回復しており、小松路線をウェイトイングリストに加えるよう働きかけることが重要である。チャーター便に関しては、インバウンド、アウトバウンド、双方向のいずれも重要である。タイからの需要の見通しは明るい。北陸の人々のタイに対する関心の低さが課題となっている。そのため、東京や大阪などの大都市との比較や、若年層のニーズを掘り起こすことが求められる。今後はSNSを活用した情報発信が有効であり、タイ国際航空でも話題に上がったように、インフルエンサーを活用したプロモーションに力を入れるべきである。また、発信内容については、季

節ごとの魅力、男性・女性それぞれの視点、個人向けやファミリー向けといった細かなニーズに応じて分類し、適切なターゲットに向けた情報提供を行うことが重要である。

現地のスーパーでは日本製品が多く見られた一方で、韓国製品の進出が目立ち、特にK-popの影響力が大きいと感じた。また、日本の民放テレビが視聴可能であり、特にアニメファンが多いという。このような状況から、若い世代のニーズを調査し、石川県への興味を引く取組が課題となる。また、タイでは体験できないスキーや、タイ人が好む温泉を活用したプロモーションも有効である。温泉地を多く有する石川県の特性を活かし、観光誘致につなげるべきである。

<ジェットロ・バンコク事務所>

黒田所長および森下次長の説明をもとに、タイの経済や社会状況の特徴と課題について話を聞いた。

農産物の輸出に関しては、北海道の知名度が最も高いが、単県単位での展開は難しい面があるため、ブロック単位での取り組みが有効ではないかとのアドバイスを受けた。現状では、航空輸送はコストが高いため、ほとんどが船便で輸出されている。他県と連携したエア輸送など、コスト削減の方策を検討課題とすべきである。

<おわりに>

今回の経験を通じて、タイの国民性や文化を深く学び、この知見を定期便誘致や観光促進に活用していきたい。

石川県議会香港・タイ行政調査報告書

石川県議会議員 田中 敬人

令和6年11月12(火)から16日(土)までの5日間の石川県議会タイ・香港行政調査訪問団の一員としてタイでの調査概要を報告する。(タイ調査のみ参加)

今回の訪問では、タイにおける観光業や経済状況、航空路線の現状について多くの情報を得ることができた。しかし、石川県や小松空港の知名度不足が大きな課題であり、SNSやインフルエンサーを活用した認知度向上策を積極的に検討する必要があると感じた。タイ市場へのアプローチには、文化や市場特性を理解し、柔軟な戦略が求められ、①小松空港の認知度を高めるためのマーケティング活動、②インフルエンサーやSNSを活用したプロモーション戦略、③特に若年層をターゲットにした観光プランの開発、④石川ならではの温泉地やスポーツ関連のプロモーション展開といったことが必要と感じた。

<タイ・ベトジェットエア>

機材状況は現在、A320-200(12機)とA321-200(6機)を保有。ボーイング社からの納品は遅れており、納期遅れが懸念されている。小松直行便の実現は難しく、台北経由の可能性が示唆された。課題として①燃料高騰と給油制限、②整備士不足、③満席を確保できるかの問題、④小松空港へのインセンティブ問題が上げられ、対応策として、知名度向上のため、石川県を知ってもらう必要性を確認。将来的に、小松空港をハブ空港として羽田と提携する計画があることを伝達。

<タイ国際空港>

石川県の知名度不足、特に小松空港への路線開設が難しいという指摘を受ける。現状、タイからのインバウンドは年間130万人であるが、石川への観光客が占める割合は少ない。SNSやインフルエンサーを活用した認知度アップが重要であり、SNSを活用したプロモーションが求められている。

<タイ国政府観光庁>

日本へのリピーターが多い一方で、若年層のタイからの観光客は少ない。SNSやインフルエンサーを通じたプロモーション活動が今後の課題と提案される。小松空港がウェイトिंगリストに入れるようにするためには、若年層をターゲットにしたプロモーションが有効とのことで、特にスポーツや温泉地を活用する方法が提案された。

<ジェトロ・バンコク事務所>

タイの経済状況として、タイの一人当たりGDPは日本の約2割、家計の多くは借金に依存。消費動向が低迷しており、日用品購入にも借金を使っている現状がある。日本企業の進出が進み、特に日本の食文化(例:8番ラーメン)が人気。観光業は回復基調にあるものの、観光業への新たなアプローチが必要。

石川県議会香港・タイ行政調査報告書

石川県議会議員 長田 哲也

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（火）から5日間、両地域を訪問した。小松空港の国際化については、コロナ過ですべての定期便が運休となったが順に回復し、現在は台湾・タイペイ便が週9便、韓国・ソウル便が週3便、そして中国・上海便が週4便に。さらなる国際化を目指しての本県のアピール訪問となる。

訪問先については、香港では、在香港日本国総領事館をはじめ航空会社、現地旅行代理店、タイでもタイ国政府観光庁、航空会社、またジェットロ・バンコク事務所を訪問。また県進出企業等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。

<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。

袁社長からは「昨秋にチャーター便を3便運行する計画であったが、1便目の運航に燃料の問題があり、やむを得ず断念した」とのお詫び。「キャセイパシフィック航空は機材が大きく、一度に280～300人の収容数が基本でハードルが高い。

定期便を誘致するのであれば、180席程度の小型機で運航するグレーターベイ航空や香港航空にもお願いしてはどうか。グレーターベイ航空でチャーター便を実施した、米子、徳島、仙台は定期便化されたとのアドバイスが得られた。そこで私からは、「チャーター便から始めなければ定期便化は難しいのか」と尋ねたところ「まずはチャーターで実績を積むという時代ではない。最初から定期便を飛ばして欲しいと訴えるべき」との有益なヒントも。大いに参考にしたい。

<キャセイパシフィック航空・香港エクスプレス航空>

ルイズチーフからは「香港から日本への観光客の数字は上がっており、需要はあると考えていて、キャセイと香港エクスプレスは共に日本路線の拡大を計画している」という期待満点の挨拶を受けた後、キャセイは長距離路線、インドやアメリカの路線を開拓しているが、香港エクスプレスは短距離路線を担当していて、最近、静岡、仙台、広島の3つの新たな日本路線を開設したということで交渉相手は香港エクスプレスであることが示唆された。香港エクスプレスのマシューGMからは定期便への課題は運営上の問題。例えばグランドハンドリングの人員やタイミング。もう一つは燃料の問題。給油など必要なタイミングに人員がいるということが非常に大事との条件提示がなされ、県によるバックアップを要請された。実現に向けて大きなヒントも得られた。

<在香港日本国総領事館>

岡田大使は香港人の気質に触れ、品物は高価であるほど興味を示す、高級品の販売には最適な地域。アンテナショップを開けば石川の高級品は人気になるとも。また私からは、本県のPRの重要性を尋ねたところ、「知ってもらわないと来てもらえない。兼六園といっても、日本人は皆知っているが、外国人は知らない」とPRの重要性が指摘された。PRするにはまずは香港にいかにかに人を送り込むかが課題。

<タイ・ベトジェットエア>

ファム氏から、直面している課題として、燃料費の高騰、整備士不足が挙げられ、現在の日本の就航先では然るべきケアが受けられていないとの現状報告がなされた。小松はそういう問題はクリアできそうということなのでアピールポイントになる。

また、チャーター便を飛ばすにあたっては、タイから行く場合、日本から行く場合の両方について、停留料や着陸料などで補助が得られないかなど具体的な条件提示が求められた。何でも受ければいいものでもないが県当局の具体的な条件提示に期待したい。

<タイ国際航空>

ウィット副社長から、今後チャーター便を実現するにあたって「今現在では石川県はタイ人にはまだまだ知られていない。色々な形で観光客を呼び込めるPR活動が必要。PR活動によって需要が高まった先にチャーター便の就航等を考えられたらと思う」との意見。

また、日本に詳しいナタポルディレクターからはインフルエンサーの交換が提案された。チャーター便復活に向けて非常に有効な手段ということで、すでにタイからのインフルエンサーの受け入れも始まっている。今後の相互交流により一日も早いチャーター便さらには定期便の就航実現を期待したい。

<タイ国政府観光庁>

チューウィット局長から「小松空港に降りれば、石川県内だけにとどまらず、タイ人に非常に人気のある白川郷や飛騨高山、黒部、福井、富山まで足を伸ばせるということで需要は高いと考えている」と期待される一方で北陸の人たちがどれくらいタイを知っているのか、直行便のある大都市とは差があることも指摘された。タイの魅力を多くの人に知ってもらい、双方向での需要の喚起に務めたいとの意向が示された。こちら側としても協力してタイ関連のイベントを事業者に働きかけるなど県内の認知度アップに努めたい。

<ジェットロ・バンコク事務所>

森下次長からタイの国民性や暮らしぶりなどのレクチャーがあったが、その中でタイはスマートフォンの所有率が非常に高く、さほど賃金が高くないような人でも最新の携帯端末を持っているなど、新しいものに飛びつく国民性だと指摘。タイ人が旅行する上で何から情報を得ているかという圧倒的にSNSで、写真を撮るのも好きでどこへ行っても必ず写真を撮る。観光地で写真を撮って色々な方に共有して、それを見て良いと思った方が

また訪問する傾向があるということ。インフルエンサーの影響力は日本より大きいと思われる。

<おわりに>

今回の行政調査では、香港、タイ両地域で、政府関係機関や航空会社、現地旅行代理店を訪問し、小松空港への定期便就航に向けて現状における課題を知ることができ、今後のヒントも得られたことから、大いに成果があったと言える。

双方の地域に共通している点は、定期路線が就航すれば、安定的にインバウンドの確保は期待できるということ。今回のような定期的な関係機関への訪問を継続することで友好関係を維持するとともに、すでにスタートしているインフルエンサーの交換と両国の認知度を上げる催しなどを積極的に誘致することが急務と考える。

そのためには、まず「甲斐より始めよ」インバウンドを待つより、こちらからのアウトバウンドを増やす方法をまず優先し、県民からの熱意を伝えることが得策と考える。

石川県議会香港・タイ行政調査報告書

川県議会議員 安実 隆直

令和6年11月12日から16日の5日間、石川県議会香港・タイ訪問団の一員として、行政調査に参加したので、その概要を報告する。

<EGLツアーズ>

EGLツアーズは、香港内外のツアーや個人自由旅行の航空券やホテル、各種入場券などの手配をする事業者で、訪日団体旅行の取り扱いはトップクラスであり、ホテル、バス等の地上手配はランドオペレーターを介さず、直接行っており、訪日旅行担当者は日本語が堪能である。また、袁文英社長には、石川県観光親善大使を務めていただいております、今般の能登半島地震に多額の義援金をいただいている。

運行実績のあるキャセイ航空との交渉はもちろんであるが、香港航空やグレーターベイ航空との接触の機会を増やすとともに、小松空港でのグランドサービスや燃料給油などの課題も整理し交渉にあたるべきと考える。

<キャセイパシフィック航空・香港エクスプレス航空>

キャセイパシフィック航空は、181機を保有し、世界30か国、81都市と就航しており、日本への運航路線は、新千歳、成田、羽田、中部、関西、福岡の6路線である。香港エクスプレス航空は、23機を保有し、仙台、羽田、成田、静岡、中部、関西、広島、高松、福岡、沖縄の日本10路線を含む、東アジア、東南アジアの30路線を運航している。

石川県へのインバウンドが増加している今、香港からの日本への観光客も急増しており、小松・香港便は採算性の取れる需要が大いにあると思う。キャセイ航空と連携し香港エクスプレスの定期便を就航させるため、県も更なる情報提供と誘致に努めることと、小松空港の燃料問題も含めた受入体制を整備する必要があると考える。

<在香港日本国総領事館>

在香港日本国総領事館は、日本人の保護（旅券、証明書）、ビザの発給や周辺地域情勢の把握、日本と香港・マカオの相互理解の促進、日本文化の紹介や日本語教育の支援などを行っており、今回は香港への定期便就航とアンテナショップの出店について意見交換をした。

先方から「香港側が喜ぶのは、小松空港からの日本の乗客の見通しがあるということを示すこと。修学旅行を呼び込むことも考えてはどうか」とのご提案があった。また、アンテナショップも香港の人はクオリティ重視であり、石川県にしかないというものであれば非常に強いということである。

県が香港で誘客周知やPR活動を行い、セミナー等に参加するなど宣伝と情報戦略を活発に繰り広げる必要があると考える。

<タイ・ベトジェットエア>

タイ・ベトジェットエアは、スワンナプーム国際航空を拠点に、東アジア、東南アジアの6か国23都市を就航しており、日本路線は札幌、関西、福岡、那覇に就航している。2013年設立、2015年運行開始という新しい航空会社で、保有機材は18機である。来年度は、成田、大阪の就航を予定している。機材はB737MAXを発注しており納品待ちであるが、2カ月前からボーイングでストライキが発生しており、遅延しているとのことである。

小松に就航し実際にチャーター便を飛ばすにあたっては、小松とタイの観光やビジネスの重要がどれだけあるか、例えば観光とビジネスの割合はどれくらいか、季節での状況はどうなのかなど、データを細かく提示する必要があると感じる。また、タイ・ベトジェットエアの機内誌で、石川県の情報を盛り込んでPRに使わせてくれるとのことなので、県には、早急に情報を提供することと連絡を密にしていきたいと考える。

<タイ国際航空>

タイ国際は、タイ国政府資本を中心とするナショナル・フラッグキャリアである。就航51都市で日本へは、札幌、羽田・成田、名古屋、大阪、福岡に就航しており、保有機材は70機である。

ナタポルディレクターからは、「PR活動の一環の中で、お互いの国からインフルエンサーを送り込んで、日本の方にはタイの魅力を、タイの方には石川県の魅力を知ってもらうことで、PR活動に励んでいただくというのが良いと思う。認知度を高めて、その先の計画に繋げていければと思う」とのご提案をいただいた。

コロナ以降、機材が半減したため、機材を発注しているところ。3年以内に随時納入される予定。タイから小松へは、途中で給油しないと飛ぶことができない。また、昨年タイから日本に行った観光客数は130万人。そのうち3万人ということなので、母数に比べるとまだまだ少ない。石川県はタイ人の知るところではないとのこと。

石川県の認知度を高めるため、当面は20万人30万人といったフォロワーがいるインフルエンサーの交流が急務だと思う。また、直行便ではなく高雄経由が合理的ではないかと思うので、検討いただきたいと考える。タイ人は日本観光が好きなので、リピーターが地方都市にも来ていただけるよう石川県も情報戦略を徹底する必要があると考える。

<タイ国政府観光庁>

タイ国政府観光庁は、観光・スポーツ省の管轄下の組織で、主な職務は、国内外に対して、タイの観光情報の発信、観光コンテンツの開発、観光産業に携わる期間・団体へのサポートである。

チューウィット局長から、冒頭に能登半島地震と奥能登豪雨災害についてのお見舞いがあり、石川県の皆様に、タイ国政府観光庁として、タイ国民の一人として、皆様に心を寄せたいという言葉があった。

チューウィット局長からは、「タイ国政府観光庁もタイ国際航空とは緊密に連携を取り合っており、日本各地との定期直行便の開設に向けての交渉については粘り強くやってきた。ただ、タイ国際航空も一企業であり、準備が整わないという返事が何度もあり、じれった

い思いをしている」とのこと。また、「タイ国際航空のみではなく、他にもアクティブな会社は何社かある。タイ・エアアジアXはA330を持っており、その他タイ・ベトジェットというアクティブで急成長を遂げている会社があり、この2社は特に交渉のしがいがあるのではないか」とのご提案があった。

一方、「北陸の人がどれくらいタイを知っているか。石川県にどんどん入って行って、タイを知ってもらい、魅力的に感じてもらえるよう、双方向での需要の喚起に務めたい」とのことである。さらに、タイ国際航空に関してはLCCではなくナショナルフラッグということで、特に大切になるのが、飛行機の下半分のカーゴ物流がどれくらい需要があるのか、エアラインの収入の半分以上が乗客ではなくカーゴの方で賄われ、北陸とタイの間に需要があることを証明できることが大切であるのご教示いただいた。

石川県、タイ大国との需要喚起に努めるため、タイ国政府観光庁との連携も必要である。機材が整うまでにやらなければならないこと、できることが多くあると感じた。

また、小松空港は日本の中心でアクセスの良い点を生かして、カーゴ物流の需要の掘り起こしも重要であると考える。

<ジェットロ・バンコク事務所>

ジェットロ・バンコク事務所（独立行政法人日本貿易振興機構バンコク事務所）は、タイの経済・政治状況に関する情報の収集・分析、貿易関係促進、タイ製品、企業の経営能力向上等による貿易の活性化に役立つ活動などを行っている。森下次長からは、タイの一般概況について説明あった。

その中で、8番らーめんはタイの国民食になっている。日本の物だと気づいていない。タイ発祥の物だというぐらい馴染んでいるということであった。

ジェットロ・バンコクでの訪問で、タイの風土、風習、宗教や最近のタイ国民の動向や経済情勢をよく理解できた。また、8番らーめんは、タイの国民食となっており、店舗数は、日本国内の113店舗に対して、タイ国は159店舗と日本より多いということである。タイの店舗に石川県の観光ポスターなどの掲示をお願いできないかという話になった。

石川県と関係のある企業や団体など協力体制がとれるような情報収集と相互交流が必要と感じた。そのことにより、小松空港への定期便就航にも繋がると考える。