

アジア・ゲートウェイ構想についての論点

ボストン・コンサルティング・グループ
日本代表 御立尚資

アジア・ゲートウェイを考える前提：環境変化

ハブ型から、ポイント・トゥ・ポイント（P2P）型へ

- シンガポールモデルの終焉
- 航空機の技術革新：7 X 7、単位コスト・便あたりコスト双方の低下
- 顧客の妥協（乗り継ぎ）と航空会社の妥協（低収入ポジション）の打破

LCC(Low cost carrier)モデルの拡大

- 新規参入者から、既存企業へのモデル拡大
 - カンタス航空の Jet Star の例
- 消費者の選択肢拡大（低価格、「そこそこサービス」と航空会社のコスト構造改革促進
- 「やや不便な大都市空港」の活用

アジア・ゲートウェイの具体的論点

基本スタンス

- 消費者視点（日本および海外からの訪問客）の強化
- 官邸主導による「タブー」「先送り」の打破

ビジネス旅客の利便性向上

- 羽田発アジア高頻度便の増強促進
 - 1日複数便を見込めるアジアP2Pに絞った航空交渉（PEK、SHA、HKG）
- 長期的には、成田発1日複数便が存在するビジネス型欧米長距離便の限定的移管検討（NYC、CHI、LON）
- 産業連関の強さに基づいた福岡＝中国便、中部＝中国便の強化
 - シャトル便の優遇
- 新たにP2P対象となる地点＝成田便への優先的枠提供
 - 例：DUB、MIL

低価格志向の観光旅客への選択肢拡大（LCC促進）

- 「やや不便な大都市空港」の活用促進
 - 横田
 - 関空
 - 羽田深夜枠

その他

- 九州型ランゲージバリア低下策
- インドとの産業連関促進との連動
 - 製造業の付加価値のソフトウェアへのシフト、知的労働者確保