

第1回 ITPU 公開セミナー
「グローバル化、地域主義と国際交通システム
——新しい課題と将来展望 ——

東京大学公共政策大学院国際交通政策研究ユニット主催
日時： 2005年12月15日（木） 14：40～16：40
場所：法学政治学系教育総合棟101号室

開会

（司会） それでは定刻になりましたので、ただいまから公共政策大学院国際交通政策研究ユニット主催、公共経済政策ワークショップ共催、第1回公開セミナーを開催させていただきます。この国際交通政策研究ユニットといたしましては、第1回目のセミナーになりますので、開催にあたりまして、まず公共政策大学院の森田院長よりご挨拶を申し上げたいと思います。

（森田） 皆様こんにちは。本セミナーを主催しております東京大学公共政策大学院院長の森田でございます。公共政策大学院といいますのは通称でございます、正式名称は東京大学公共政策学連携研究部・教育部と、ちょっと長い名前なので、通称でお話させていただきます。

本日は、公共政策大学院が設けました国際交通政策研究ユニット、ITPUの第1回の公開セミナーを開催いたしましたところ、大勢の方にお集まりいただきまして感謝申し上げます。皆様もご存じの通り、今日、政治経済、行政、あるいは法律も含めまして、大きな転機を迎えていると思います。私自身、行政学という学問を専攻しておりますけれども、最近の変化には目を見張るものがあると思っております。このITPUは、21世紀にふさわしい国際交通システムのあり方についての研究を推進しまして、新しい政策形成や人材の育成に資することを目的としております。そのような趣旨で今年の10月に発足させた研究ユニットでございますけれども、国際交通という観点から新しい時代の政策形成と次の世代を担う人材の育成、そうした人たちの政策マインドの涵養につながっていけばと思っております。本日のこのセミナーを皮切りといたしまして、各種のセミナー、あるいはディスカッションペーパーの発行というのを順次行っていく所存でございますので、どうぞご支援をお願いしたいと思いますし、また楽しみにしていただければと思っております。

このあと基調講演とパネルディスカッションがございますが、さらに夜間には山上会館、少し離れたところがございますけれども、そこで研究ユニットの設立記念祝賀会を開催する予定でございます。各官庁、企業の方も大勢いらっしゃると思われまますのでどうぞこの機会を利用して、皆様の交流と、またこうした政策のテーマについてのディスカッションの場にしていただければと思っております。それでは簡単ではございますけれど

も、私の挨拶とさせていただきます。

(司会) 森田院長、どうもありがとうございます。それでは本日のセミナーの流れをまずご紹介させていただきます。申し遅れましたけれども、私は本日の進行役を務めさせていただきます、特任教授の山口と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。本日のセミナーでございますけれども、この ITPU、国際交通政策研究ユニットのいわばミッションに関わるテーマを主題とさせていただきました。ご案内の通り、今日の状況というのは、広い意味でのグローバル化と、それから地域主義という2つの大きな、異なる力が働いていると思いますけれども、こういう中で人や物の交流、これを支える国際交通システム自体どのようなべきかということ、皆さんとともに考えてまいりたいと思っております。先ほど院長からもご紹介がありました通り、今日はまずテ・オーム教授に基調講演をお願いしております、引き続きパネルディスカッションを予定してございます。お手元に資料をお配りしておりますけれども、ちょっと見ていただきますと、全体の進行と参加者のプロフィールを書いた紙、それからパネルディスカッションの参考資料が入っていると思います。日本語版と英語版がございます。実はこの参考資料は、後ほどのテ・オーム教授の基調講演におきまして、かなりの部分活用させていただいておりますので、ご参考にしていただきたいと思います。それから、ITPU の紹介をした資料が1枚入っているか思います。加えましてアンケートが入っておりますので、本日終了後に係の者、名札を付けている者にお渡しいただければ幸いです。

それでは早速、基調講演から始めたいと思います。テ・オーム教授は、ブリティッシュ・コロンビア大学の教授でございますけれども、同時に世界の航空関係の学識経験者が大変多く参画している国際航空学会の会長を務められておられます。ご専門は規制政策、産業組織、需要予測、費用便益分析等、たいへん広範にわたりますけれども、とりわけ国際航空の分野では大変な権威でおられ、航空会社の戦略、それから空港の経営、国際航空関係に重点を置かれておられますし、大きな影響力を内外でお持ちの人物でございます。これまで多くの書籍あるいは論文をお書きになっておられまして、論文につきましては150本というふうに聞いております。オーム教授は先週まで、実は欧州の方におられまして、OECD/ECMT のラウンドテーブルの議長をお務めになられて、大変ご多忙の中、本日のセミナーに駆けつけていただきました。それではただいまから基調講演の方に移らせていただきます。オーム教授よろしく願いいたします。

基調講演 ブリティッシュ・コロンビア大学 テ・オーム教授

ご紹介ありがとうございます。まず、院長に対しても、また金本先生も、ITPU を立ち上げるためにご尽力いただいたということでうれしく思います。ITPU が発足して間もなく山口先生からセミナーでスピーチをしていただけないかというお話がありました。このような機会をいただいたこと誠にうれしく思っておりますし、皆様のような立派な方々の前で、しかもこういった素晴らしい大学において、さらに ITPU という研究ユニットの場にお誘

いいただくことは誠にうれしく思ったのですが、OECD/ECMT（欧州運輸大臣会議）の方で議長を務めており、12月はパリで大きな会議があるので、なんとか口実を設けて失礼しようかと思っていたのですが、山口先生が非常に説得力のある形でおっしゃったものですから、では共同のプレゼンテーションをしましょうということになりました。今日は主に政策上の問題についてお話しいたします。二国間および国際的な交渉の現状等について、私なりの私見を申し上げたいと思います。あくまでも私の個人的な考えですから、もし何かミスがありましたら、決して先生方をお責めにならないで、これは全部私の責任だということです。

では、今日のお話の内容ですが、まず、グローバルな経済と航空輸送ということ、東アジアにおける航空輸送、また、制度改革における課題ということで、アジアが今後航空分野において進む上での課題をお話いたします。

世界経済ですけれど、現在急速に成長しております。ただ、専門家の予測によりますと、石油価格が上昇しているにもかかわらず、短期的には安定的な成長を示すだろうという事が予測されております。

また、大半のアジアの国々、中国、東南アジア諸国を含めて、経済は急成長を続けると思いますが、しかしながら国民1人あたりの所得ということになりますと、各国間でかなり格差が出てまいります。

さらに世界の貿易網も非常に拡大しておりまして、とりわけ東アジアにおいては世界の工場、世界のハブといわれるのみならず、成長エンジンとさえいわれております。また、ASEAN 諸国プラス日中韓を加えた貿易量というものも極めて伸びており、これらの地域において世界貿易量の25%を占めるに至っております。世界の輸出入貿易は90年においては輸出入が7兆ドルであったものが、2003年時点においては15兆ドルということで、日中韓の3カ国で全体の18%を占めております。

次に航空輸送量の伸びであります。左側の方の図を見ていただきますと、70年から非常に幾何級数的に大きな伸びを示しております。もちろんその間には経済危機であるとか、石油危機であるとか、80年代初頭の問題である、また90年、内外においては湾岸戦争、また石油問題、それから同時多発テロ、イラク戦争、SARS等がありましたが、にもかかわらずそれ以降は急速に伸びております。

次にGDPに対する需要の弾力性であります。世界全体で1.5程度です。経済成長率は2.9%でありましたが、航空輸送における旅客の伸びは、同じ期間4.8%ということで、GDPの150%の比率で伸びているわけです。このようなことから、世界経済が一定期間成長を続ける限りにおいて、それよりもさらに急速に航空輸送需要というものは伸びてまいります。また経済成長の伸び率の2倍のスピードで貨物の需要というものが全般的に伸びると考えられます。

さて、この航空輸送の世界的な姿を見てみますと、北米が全体の25%を2004年時点において占めております。アジアの需要ですが、これは15%強となっております。しかし、

今後、アジアの伸びが北米の伸びを上回っていき、2024年時点においては、北米に比べてアジアの方がシェアが大きくなると予測されております。

さらに世界の潮流を航空予想で見えますと、競争が大陸間で激化しております。また、長距離の大陸間路線においても、様々な国際的なキャリア同士のアライアンスが台頭しております。例えば全日空がスターアライアンスに加わったことであるとか、ユナイテッド、エア・カナダ、ルフトハンザなどもそうであります。このように主要なキャリアが大陸間でアライアンスを構築し、またそれぞれの大陸においてフィーダーネットワークというものを作っております。

90年代半ばから様々なアライアンスが台頭いたしました。最初にできたのがスターアライアンスで、現時点において15強のエアラインがここに加わっております。グローバルネットワークが構築されたわけでありまして、そのあとにできたのがワンワールドというアライアンスであり、これはブリティッシュ・エアウェイズ、アメリカン・エアラインズ、それから日本航空も参加を表明しています。従って日本に関しては2つのアライアンスが互いに競合関係にあると、ワンワールド対スターアライアンスという構造になっております。3つめのアライアンスがスカイチームで、これはエア・フランスであるとか、デルタであるとか、もしくはコリアン・エアなどが加わっております。

この図をご覧くださいますと、確かに当初はスターアライアンスがグローバルネットワークを構築する上で明らかなリーダーでありました。しかし今やワンワールドにJALが加わろうとしていますので、これはワンワールドにとって大きな助けとなります。その結果3つのアライアンスを見ますと、有償旅客キロ、RPKで見ますと、まさに互いに拮抗してきており、グローバルネットワークにおける厳しい競争が見られます。

また、次に地域主義の台頭ということで、航空の世界においてもブロックの形成が見られつつあります。例えばEUにおいては97年に、国内市場をすべて含んだ、すべての国における単一市場が誕生し、それによって大きな変化が出てまいりました。

またさらに、オーストラリアとニュージーランドの間では、トランスタスマン協定というものが2000年に締結されまして、規模的には小さいながら統合市場が誕生しました。

また、ご存じのように、米国とカナダが、より自由度の高いオープンスカイ協定をほんの2ヶ月ほど前に締結いたしました。これによって第5の自由、以遠権というものを含んでいるわけですし、貨物に関しては第7の自由も含んでおりまして、北米におけるまさに大きなブロックが形成されたということが分かります。

また域内市場において、米国、EU市場、アジアなどにおいて、ローコスト・キャリアの参入が非常に顕著になってまいりまして、彼らもマーケットシェアを拡大しつつあります。今までの古い形のエアラインのビジネスモデルに、挑戦を挑んでいるわけです。例えば米国においては、中距離路線などにおいてもこういった挑戦が見られまして、3000マイル、5000キロくらいのところでも競争があります。

また、欧米の市場においては、より自由化された市場が形成され、競争促進型の、より

効率化を図るような方向に業界を率いております。またご存じのように、EUも拡大を続け、昨年15ヶ国から加盟国が25ヶ国になり、EU市場も、統合された大きな市場になりました。さらにEUにおいてはご存じのように、エア・フランスとKLMが実質的に経営統合を果たしましたし、そういった中でローコスト・キャリアとしてライアンエアとかイージージェットとか、またジャーマンウイングスが活躍しております。この結果、欧州においては共通の競争政策、安全上の政策、またECCにおける所有に関するルール等が確立し、まさに実質的に単一の市場となってまいりました。また、欧州委員会の方が、米国を相手に交渉権限を有するようになりましたので、ご存じのように最近は大西洋間の市場も自由化に向けて最近合意がなされました。

さて、EUにおいては、エアラインはローコスト・キャリアの台頭で激戦状況にあります。単一市場が生まれたために、私どもは大きな変化を今見ているわけですが、とりわけブリティッシュ・エアウエイズを見ますと、非常にローコスト・キャリアとの競争で苦戦しており、イージージェットとかライアンエアの競争にさらされているわけです。かたや、KLM、エア・フランス、アリタリア、イベリア航空、ルフトハンザ等を見ますと、まだローコスト・キャリアとの競争はそれほど厳しくはありません。また、米国市場を見ますと、米国においては市場の60~70%がすでにローコスト・キャリアからの競争にさらされております。

米国においてはアメリカン・エアラインを除きまして、他のエアラインに関してはほぼ、ほとんど破産手続きを経験しているわけです。同じようなことがヨーロッパでも今後おきるというふうに予測しております。BAの場合には上手く乗り切る調整をしておりますが、しかしその他のキャリアに関しては、まだ効率的な状況にはなっておりませんので、今後こういった旧態依然としたビジネスモデルを使っているヨーロッパのキャリアは、大きな変化にさらされると思います。

さて、オープンスカイの動き、アライアンス形成の動きというものは、世界各地で、アジアでもアジア太平洋地域でも、南アメリカでも見られます。

では次に、東アジアにおける今後の課題は何かといいますと、まず東アジアのネットワークというのは、長らく極めて制限的な2国間の航空協定によって形作られてまいりましたし、単独のハブネットワークからなる、分断された制度に頼ってまいりました。

長期的に見ますと、国際交通の利便性がどうなるかということが、東アジアにおける空間経済に非常に大きな影響をおよぼすわけです。ですから、国際的な航空ネットワークをどう構築するかということが、まさに影響をおよぼすことになります。

したがって国際的な交通システムを構築する際には、日本の場合、1国だけの自国のインフラというふうにとらえるのではなくて、東アジア地域全体を包含するような共通の公共インフラというふうを考えていかなくてははいけません。

もし、米国とEUの合意というものが批准されれば、これがアジアに大きな影響をおよぼすと思いますし、またこの地域のキャリアに比べて、北部大西洋の地域というのは極め

で効率的な状況になります。遅かれ早かれ、北米の共通航空領域というものが誕生するわけですから、そうしますとアジアのキャリアの競争力というのは、長期的には不利な状況に陥ります。

次に日中韓について見ますが、日本に関しては、日本の航空輸送分野、市場は大幅に成長してまいりました。ただ、最近を見ますと、日本の状況はどうも膠着状態に陥っているように思います。といいますのも、日本における航空市場における生産要素というものが、調達先が高いコストの日本に限定されているからであります。こういった中で、規制改革をさらに進めて、この生産コストというものに対して上手く対応できるような手法が必要だと思えます。例えば調達先をより自由化して、アジア各地から調達できるようにする必要はあるかと思えます。

さらに、地域市場の統合によりまして、日本のエアラインは、より高いコストの国から調達するのではなくて、域内のよりコストが低い国から生産要素を調達することができるようになりますし、また、中国を含めた急速に拡大する東アジア市場に、日本のエアラインが、より積極的に参入することができるようになると思えます。

中国に関しては、経済的にも、航空の分野においても世界的に急成長を遂げておりますが、中国の課題というのは、航空業界が必要とする、有能な技術能力を有した人材を、いかに確保するかということです。中国の内陸部、および西部の方は、より発展が立ち後れているわけですから、政治的にも、また航空分野においても問題となるわけです。こういった中で、中国政府は西部地域、内陸地域をより開放して、航空輸送が活発化するようにしようとしております。中国はアジアの隣国と市場統合する必要性を感じているわけですし、国際輸送、航空輸送を含む、国内問題をそれによって解決しようとしております。

次に韓国ですが、現時点において、韓国はおそらく日中韓の中で最も優位に立っていると思えます。コスト的にも低く、技術力もあり、また技術を有した人材にも優れております。政府と業界は一体となって、東アジアの物流立国になろうというふうに取り組んでいるわけです。ちょうどオランダとかシンガポールのような存在になろうとしているわけですが、しかしながら上海とか、中国のその他の港湾との競争が大変であります。

韓国に関しては、今後貿易、運輸、ともに自由化し、上手く地域の物流ハブになろうというふうにしております。彼らの最適な性格としてはシンガポールスタイルのオープンスカイ政策を主要国と締結するということです。現在の韓国の2国間の航空協定のプロセスを見ますと、フラッグキャリアに、KALだとかアジアナ航空とかそういったものに非常に大きな影響を受けております。

日中韓に関してはこれからも、地域の中で航空市場の開放というものが必要であり、すべての東アジアを包含したようなものにしていく必要があります。

それでは、改革のための課題について申し上げたいと思えます。

現在の規制的な枠組みを見ますと、国内と国際の両方が分断されて政策に連携が見られません。また、航空協定のもとでは、国際路線を運航する指定航空会社というのは、自国

籍に過半数は所有され、支配されていなくてはなりません。国内市場は主に自国のキャリアに限定されているという状況でありまして、これが東アジアの状況に大きな影響をおよぼします。中国というのは巨大な存在であり、いずれは米国のような存在になるわけですから、中国がなすことやることが、今の状況のまま放置されますと、大きな影響力をおよぼすようになりますし、東アジアにおける運輸ネットワークの仕組みに関しても、多大な影響を中国から受けることになります。

さて、国内市場はこのように自国のキャリアに限定されているということで、日中韓ともこういう状況にあります。それぞれ市場が成長し、とりわけ中国市場というものが米国を追い抜いて、世界で大きな市場となると思います。そうしますと、アジアにおける中国の航空会社の影響力というものは多大なものになるわけです。現在は航空協定というのは、日中韓それぞれの間で、2国間ベースで結ばれておりますが、全部国ごとに分断されているわけです。

現在の規制的な枠組みを見ますと、アジアのエアラインにおいては、成長の機会というものが限定されてしまうと思えますし、また、アジアのエアラインは効率的な複数のハブからなるネットワークを構築することから、発展を阻まれているわけです。そういうことで、東アジアのエアラインは主として単独ハブのキャリアということで、主に自国ベースということになります。こういった中で、アジアのエアラインは真の意味でのアジアのキャリアとはなれない、効果的にアジア市場全体を包含することはできない状況にあります。

2国間の航空協定というのは、あまりにもフラッグキャリアの影響を受けすぎていると思えます。2国間協定というのは、輸送力とか、また市場に関しても当該2ヶ国間のキャリアにおいて分割されるわけですし、これは利用者、市民の利益に反するものであり、また各国の全般的な経済的な利益にも絡むものではありません。

経済理論によりますと、地域市場、この場合には東アジア市場ですが、において競争がさらに高まりますと、これがその地域の中の国々の経済的厚生を高めると考えられますが、いわゆる国益を守る、それを高めるといふような考え方は、この精神に反するものでありまして、交渉担当者というのはなんとか国益を守り、高めようとしてしまうわけです。

ほとんどの2国間の交渉担当者の心の中には、国益を守るということは、すなわちフラッグキャリアの利益を守るのだという誤った考え方を持っておられる、ここが大きな問題であって、そういう考えを持っておられる担当者はこの部屋にはおられないことを期待しております。

その結果、そもそも交渉をするのは真の自国の経済的な利益のためと思っているわけですが、それに反したことになっているわけです。このような誤った考え方というものは、国益という視点からは近視眼的なものの見方だと思っております。こういった見方を持っているために、交渉担当者は非協力的なゲームのような形で交渉するわけです。そうしますと、自国のフラッグキャリアが失うような市場があれば、それを何とか守ろうとすると。そしてフラッグキャリアにとっての運輸権を確保し、拡大しようとするわけです。

このようなものを見方をする世界においては、いわゆる手強いタフ・ネゴシエイターと呼ばれる人が尊敬されるわけですが、実際には皆の経済的なパイを拡大するための、プラスサムゲームというものを見失っているわけです。

このような混沌とした状況の中で、どうやって協調的な体制を確保するのでしょうか。この図にあるように、今、天秤はずいぶん右の方が重くなっておりまして、既得権益であるとか国益だとか、その国益も真の国益ではなくてフラッグキャリアの利益だけを見ている状況であるわけです。かたや左側の方は、利用者の利便、地域の協力、また企業の立地、また競争力を長期的に確保するというところにあるわけですが、これとバランスがとれたものにしないといけない。

さて、現在はこのような混沌とした状態であるわけでありまして、これを変化させるためには、共通の目標設定をし、また繰り返し繰り返しパートナー同士でお互い交流を図ることが必要だと思います。このような建設的なアプローチが、まさに共通な基盤を作り上げる上で有益であり、またこれによって市場統合が進み、またプラスサムゲームになるわけです。従って共通の基盤を、目標を設定するため、また繰り返し交流を図るのにふさわしいような分野、もしくは議題というものを特定化することが必要です。

このような中で、国を超えた産官学の委員会を作ると、そして国全体を網羅するようなそういった委員会を作ることが、東アジアのパートナーとの関係を緊密化するのに役に立ち、共通の基盤を見だし、またプラスサムのアプローチを追求し、また交渉のための議題というものを決めることができると思います。

東アジアの各国は、今後は現在の規制的な枠組みというものを見直し、そうすることによってより効率的な地域の航空輸送ネットワークというものを発展させていかななくてはならないと思いますし、これが長期的にはすべてのフラッグキャリアにとっての利益にかなうと思います。ありがとうございました。

パネルディスカッション

(司会) オーム教授、どうもありがとうございました。本来ならここで質問を受けたいところですが、時間が限られておりますので、恐縮ですがパネルディスカッションの方に移らせていただきます。ちょっと壇上セットをさせていただきますので、その間にパネルディスカッション参加者の皆様をご紹介してまいりたいと思います。

このパネルディスカッションは、公共政策大学院の副院長ならびに経済研究科の金本教授にモデレーターをお願いしています。そして、パネリストといたしまして、先ほどご講演いただきましたオーム教授に加えまして、3名の方をお願いしております。

最初に、国土交通省大臣官房審議官の井手さんです。井手審議官は昭和 51 年に運輸省に入省されまして、その後航空、観光、鉄道等の幅広い行政分野で要職を歴任され、平成 2 年からジュネーブの国際機関日本政府代表部に 3 年ほどおられまして、その間 GATT のサービス貿易交渉などにも従事されました。国際航空関係には大変長く携わっておられまし

て、平成10年には長年の懸案でございました、日米航空交渉の合意をまとめられまして、日米の不均衡を是正された立役者のお一人でございます。平成16年7月から現在の審議官の職を勤められております。

次に、定期航空協会企画委員、全日本空輸株式会社取締役企画室長の岡田さんでございます。岡田さんは、昭和49年に全日本空輸株式会社に入社されまして、整備部門で提携などのビジネスモデルの構築、グループ経営の展開に従事されまして、その後先ほどもありましたけれどもスターアライアンスへの加盟であるとか、同社のマーケティング部門の再構築を手がけられまして、平成15年から現職を勤められておられます。全日空の最近のV字回復を果たされるとともに、最近では日本郵政公社との提携をまとめられるなど、国際物流にも積極的に取り組んでおられるということでございます。

それから3人目は、香港をベースとするファー・イースタン・エコノミック・レビューのコラム・マーフィーさんでございます。ダブリンの市立大学をご卒業後、コロンビア大学あるいは明治大学で修士号を取得されまして、アジア・ウォール・ストリート・ジャーナルとか日本経済新聞等のリポーターをされまして、今年の3月から現職を勤められております。今日は、名通訳の森さんに来ていただいておりますけれども、マーフィーさんは実は日本語もおできになるということですので、もしよろしければ日本語でと思いますが、今日は英語でお話されるということでございます。

パネルディスカッションにご参加の方々は以上でございます。それでは恐縮でございますけれども、壇上のほうにお上がりいただきまして、ディスカッションに入らせていただきたいと思っております。皆様、よろしくお願いたします。

(金本) 時間もおしておりますので、さっそく始めさせていただきたいと思っております。今、オーム先生のお話にありましたように、国際航空が直面している問題というのは、非常にシャープなものでございます。まず、東アジアの航空マーケットは、急速に拡大しておりますし、これからの10年、20年の間にもっと急速に拡大するだろうということが予想されます。その中で、東アジアの航空関係の仕組みが、このままでいいかどうかということについては、大きなチャレンジが控えているということでもあります。先ほどご紹介がありましたように、EUではEU内のマーケットがほぼ完全に統合されておると。北アメリカではカナダ、アメリカのマーケットが統合されていると。でまた、ヨーロッパのマーケットと北アメリカのマーケット、トランス・アトランティックのマーケットが自由化されていく状況にあります。こういうことで、ヨーロッパ、アメリカ、あるいはそれを結ぶ航空というのは、非常に便利になっているということと、それから、その中で勝ち残る足腰の強いエアラインができてくるということだろうと思っております。

こういう状況をにらんで、ここにいるパネラーの方々に、これからの展望とチャレンジ、それにどう答えるかということについて、お話させていただきたいと思っております。最初に、全日空の岡田取締役のほうから、メガキャリアから見た今後の展望と、それからマーケットに関わる、いろいろなご意見についてお伺いしたいと思っております。よろしくお願いたします。

(岡田) 岡田と申します。よろしくお願いたします。今日はオーム先生の力強いプレゼンテーションを見て、しみじみなるほどと思うところが強いわけですが、確かに今、私どもは、私は定航協という立場で来ているわけですが、実は非常に複雑な心理状態で聞いているのは、私はANAにおりまして、一方で定航協の内側の大きなパートナーとしてはJALさんがいらっしゃるわけです。歴史の中では先ほどオーム先生がおっしゃった「フラッグキャリア」という概念は、歴史的にはJALさんがリードしてきた立場かなと思います。そういった中で、ANAがスターアライアンスに入ったところから、感じていること、これは定航協でも今や十分認識されていることだと思うのですが、アジアあるいはこの世界のグローバル・マーケットで勝ち抜いていこうと思いますと、結局真の顧客、お客様のニーズをどう満たしきるか、やはりプロダクト・アウトからではなくて、マーケット・インでやっていかなければいけないということです。

それで、そういうことを思いますと、たとえば空港が便利になっているかと。世界の空港は接続時間、ミニマム・コネクティング・タイムというものを大変工夫しているわけです。今、羽田のPFIということで、2009年をめざした国際ターミナルを展開していますが、そういったところでの工夫がポリシー・オリエンテッドになっているかということが、今、議論されています。世界に勝てるかどうかというのは、単独のキャリアの努力というより、まずそういうふうに、わが国が、概念、コンセプトをしっかりとって設計しているかと。そのコンセプトはどこから来るかという、先ほど先生がおっしゃいましたように、国益といたしながら実は歴史的な権益の確保とか、あるいは1つのエアラインと1つのエアラインのパイの取り合いと、こういうことになってはいけなくて、常に、たとえば今回のテーマでありますアジアを見たときに、日本の皆様が、あるいは日本をめざしてこられるお客様が、使いやすい、価値のあるサービスを提供しているかということだと思います。私は、貨物の話も重要だと思うのですが、たとえばEUとか北米は、地続きのインフラの中です。それに比べますと、アジアは、特に日本は、海を隔てた所にございますので、アウトバーンでつながっているわけでもございませぬし、人の動きというものをプロモートしようとする、文化や語学、いろいろな壁があるのだらうと思います。ただ、ものの動きは活発だらうと。ごく最近、SARS、イラク戦争、テロ、こういった脅威にさらされたときも、実は物流だけは健全に動いているのです。そういったことから考えますと、このテーマを議論するときに、ひょっとしたら物流での政策的な出遅れは、本質的に日本を孤立、つまりアジアの中で一番負け組に持って行ってしまうかもしれないと思います。そういった意味で、議論の焦点を、人間、パッセンジャー、お客様だけではなくて、物流でどういう突破口を開いていくかということが大事かなと、こういうふうに思った次第でございます。

(金本) どうもありがとうございました。物流に関しては、あまり一般の人は議論されないと思いますが、世界の、国際間の輸送の、トンキロでいえばそんなに大きなシェアではないですが、貨幣価値でいえば、すでに半分を、航空輸送が超過しているといった状況

のようであります。そういう意味では、価値の面から言ったら、非常に大きな問題だということになります。

次は、航空政策の当局で、これまでいろいろご苦勞をされてこられた井手さんのほうに、これは当局者としての公式見解ではなくて、ご自由な立場からご議論をいただくということでお願いしたいと思います。

(井手) 国土交通省、井手です。先ほどオーム教授のお話の中に出てまいりました、いわゆるネゴシエイターでありまして、諸外国の政府と、まさに国際航空のいろいろなアクセスの話、その他交渉をしております。私がタフ・ネゴシエイターかどうか、自分自身では評価はいたしませんけれども、オーム先生もおっしゃったように、ここにそういう人はいないということで、概念をミスガイドしていない者であると思います。

前置きはそのぐらいいたしまして、実はそういうバイラテラルの政府間交渉でございますが、今、アジアの仕事が一番多くなっております。これはもうアジアの航空マーケットが一番伸びているということの一番目に見える指標でありまして、仕事はやはりアジア相手の仕事が一番多く、ヨーロッパはほとんど無く、アメリカは少ししかない、とこういう状況に今なっておりますけれども、今オーム教授からいろいろと基調講演の中でお話いただいた、東アジア、一応 ASEAN も含めていくと議論は大変複雑になりますので、とりあえず東アジアの、俗に言う ASEAN+3 の、3の方の日本、韓国、それから中国という点について、若干自分なりに仕事を通じて持っている感想だけ、申し上げさせていただきますと、先ほどの先生の分析、それぞれの国に、3つの国について、それぞれ大変正鵠を得ておられる、大変正しい正確な分析ではないかと、実務者の点からも思います。とりわけ日本のこれからの国際航空、とりわけ東アジアなり、アジア全体の課題というのは、なんと言っても、インプットですね、生産要素を調達するリソースを、なるべくアジアの各地から安いコストで調達してくるようになり、いかに企業展開していくかということが、航空企業として一番大事なことになってくると思いますし、それから、中国につきましても、中国の航空界というのはやはりおっしゃる通り、まだまだいろいろヒューマン・ケイパビリティのみならず、いろいろな面で、未発達のところがございますので、そのこの点の解決というものが、何よりも必要なのかな、というふうに思います。また、韓国の航空界というのは、今は、この分析にある通り、最もアドバンテージがある、この3つの中では。とりわけ韓国は、今、だんだん国内のマーケットが無くなってきています。ご案内の通り、TGVが釜山とソウルを結ぶようになってからは、約500キロ未満のソウル-釜山というマーケットが、日本でいえば唯一東京-大阪くらいのマーケットが、韓国ではもうすでに無くなりつつあるということでありまして、そういう意味では韓国の航空界は、いつてみればシンガポールのようになっているということが、いえると思います。そういう意味ではますます、逆に言えば、生産資源が余っているわけでありまして、その余った資源を外に向けていくという形の展開をしております。しかも、技術的にも大変優れておりますので、そういう意味でアドバンテージがあるということだと思えます。

以上、3つの国の航空界の自分なりの分析を申し上げましたけれども、これを先ほどのオーム教授の発言にあったような、インテグレーションをどうしていくのか、という点につきましては、これは、すみません、大変現実的な見通しという意味で、自分の意見ということではなく見通しという意味で申し上げますと、まだまだ道は遠いというか、将来の話ではないかというふうに思っております。EUそのものの今の航空市場の統合も、考えてみれば1950年代は、それこそヨーロッパの鉄鋼共同体、石炭共同体から始まった、長い長い50年を越える歴史、50年の歴史の中で、やっと航空は、例えば最後に近い段階でまとまって統合してきたということから分かりますように、好むと好まざるに関わらず、現実問題として大変バイラテラル、あるいは国籍の、あるいはナショナルフラッグの壁といいますか、そういうものがあると思いますので、なかなか簡単な道のりではないというふうに思っております。またそのEU以上にアジア、これはさっきの3つの国だけをとって見ても、かなりヘテロジニアス、つまり均一ではございません。従ってそういう点からも、制度的な面での統合というものは、まだまだ遠い先の話ではないかというふうに思いますが、ただ現実には、制度論の議論を越えて、今、現実はどう進んでいるということを描きたいと思っております。現実と申しますのは、お互いにそういった、今のバイラテラルの仕組みの元ではありますが、ルート、提供するサービスのルート、どの路線をサービスするかということとか、あるいは先ほどありましたような、生産、インプット調達先とか、つまりアウトプットとしてのサービス、それからインプットの調達の場所、その両方の面において、どんどん相互依存、完全なインテグレーションまでは行きませんが、インターデペンデンスはどんどん進んできているという、現実が前に進んでいるということがあると思います。1例を申し上げますと、例えば韓国の航空企業、先ほど申し上げたアドバンテージのある航空企業というのは、実は相当、日本の大都市以外の地方都市は、もうすでにほとんど韓国の国際線に頼っています。これはアウトプットという面において、韓国がいわば日本の生産の相当部分を、言ってみれば肩代わりしているという状況が、現に進んでおりますし、またインプットの調達ということで言うと、日本もそうですけれども、例えば大変手間のかかるメンテナンスとか、そういったものについて、中国の工場に一部外注、アウトソーシングしているとか、そういう形で、インプット、アウトプット双方が、韓国、中国、日本の3つが、お互いに相互に補完していくという状態は、これからもっともっと進んでいくのではないかと思っております。そういった企業間のお互いの、それぞれの国の相互依存、それから先ほどもオーム教授からご指摘がありました、例えば政策面でのリピーテッド・インターアクション、コモン・ゴール・セッティングに、適切なアジェンダについて、いろいろ交流あるいはコミュニケーションを図っていくといった、そういった地道な、意識的な努力、その両方が積み重なって、長い目で、先の統合に向かって、相互依存というのが、どんどん進んでいくのではないかと考えている次第でございます。

(金本)　すぐに制度的な統合というのは、なかなか難しいけれども、現実面に、いろいろな格好で、均一な統合が起きてくるだろうといった感じのお話だったかと思っております。

次はマーフィーさん。アイルランドのご出身で、ホンコンに在住されていて、アジアから見たアジアの航空、その中の日本の政策方向といったことについて、お話いただけると思います。よろしく願いいたします。

(マーフィー) どうもありがとうございます。私は、ファー・イースタン・エコノミック・レビューのマーフィーと申します。こちらはダウ・ジョーンズが所有している会社で、香港ベースのものでございます。

私はアイルランド出身なのですが、アジアにおける見通しということをお聞きになって、ちょっと奇妙に思われるかもしれませんが、しかし私どもが今までにいろいろな方々から伺った、見聞きしてきたことを中心に、経験に基づいてお話したいと思います。

アジアにおける統合の見通しということですが、決して悲観論者にはなりたくないと思っております。ただ、井手審議官がおっしゃったように、EUと直接比較するというのは、ちょっと時期尚早かと思えます。経済統合というのは、大いにこの地域においても進んでいるわけですし、アジア開発銀行が2003年に報告したところによりますと、アジア域内の貿易というものは、全体の貿易の中での54パーセントだということです。これはEUの水準よりも10パーセント少ないに過ぎないわけです。すなわち現在のアジアにおける経済統合の度合いというのは、マーストリヒト条約が締結された1990年台のEUの状況と等しいということになります。

一方、アジアの政治的な視点からの見通しというものを見ますと、まだまだ政治的に統合を果たすというふうな交渉をする、そういう成熟域には達しておりません。EUとはまったく違うわけであります。まず、政治的な枠組みがここには存在しないということ。現在あるのは、ASEAN、APEC、昨日クアラルンプールで開催された東アジアサミット、そういった枠組みしかないわけです。しかも各国の政治体制というものも、それぞれ大幅に異なっておりまして、独裁政権があるかと思えば民主国家もあるというような、さまざまな状態になっております。従って、今回のクアラルンプールにおける東アジアサミットの結果が目に見える形で何か出てくるということは期待しておりません。悲観的になるつもりはありませんが、短期的には、まだ政治統合からはほど遠いと思っております。

また、もう1つ指摘したい点として、日中韓の関係が、かつて無かったほど悪い状況になっております。従って、3カ国の関係改善のために何らかの手を打たないことには、長期的な統合に向けて、大きな障壁として立ちはだかると思えます。私は決してエアラインの専門家ではありませんが、何かアドバイスを提供できるとすれば、まず政治的な枠組みが完了するのを待つのではなく、また、国レベルでのアジアの統合が達成できるのを待つのではなくて、あくまでも業界レベル、もしくは個別企業のレベルで、それを進めていく必要があるというふうに考えております。以上です。

(金本) オーム先生には、これから進むべき方向をお話していただきましたけれども、今の井手さん、マーフィーさんあたりのご意見だと、なかなか難しそうだというお話がありますけれども、では、どういうステップで、どういうふうに動いていけば、いい方向に

行くかといったこと、あるいは今さっきのお話で言い残した事について、お話をいただければと思います。

(オーム) 私は、今までのパネリストがおっしゃったいろいろな見解に対して異論を持っているものではありません。ここでちょっと考えてみますと、米国の規制緩和というのは1978年からスタートいたしました。エアライン業界の当時の幹部は、例えばダイナミックな運賃設定であるとか、イールドマネジメント、もしくはコード・シェアリング、アライアンスと、いろいろな考え方を打ち出して、なんとか状況を改善しようとはしたわけです。ただ非常に競争環境が変わっていく現実うまく対応できないまま、20年、30年と経ってしまったわけです。大手各社のCEOはまさに20年前にきちんと自分たちの宿題をして、そして対応策をとらないまま相変わらず高い運賃というものをユーザーに強いるような事をしてきたわけです。しかし結局は、マーケットを見れば、ローコスト・キャリアが台頭して、市場が自らそれを是正していったわけです。私が彼らに言っているのは、もう宿題をきちんとやらなくてはいけないと。もし当時、宿題をこなしていれば、ローコスト・キャリアが出てきても、きちんと対抗できるはずだったし、今日のようにアメリカのエアラインがほとんど破綻するような事はなかったはずだということなのです。ですからやはり、生き残りをかけた、ドラスチックな再編成というものがが必要です。

2週間前に、私はドイツの運輸研究所のご招待でスピーチを依頼されまして、行ってまいりました。私がそこで申し上げたのは、97年にはヨーロッパにおいて単一市場ができ、カポタージュが開放され、本当に競争が激化したわけですが、私はそのときから宿題をきちんとやっていかないと大変な事になると、警鐘を鳴らしてきたのです。このまま手をこまねいていないで、10年を無駄にするような事があってはならないと。あなた達がやらなければ、市場が勝手に改善策を打ち出していくだろうというようなことを言いました。実際に、ローコスト・キャリアがどんどん台頭して影響力を行使し始めております。また、BAを除いて、かなり競争も激化しておりますから、皆、企業が破綻して、破産者裁判所に訴えられる前に手を打たなくてははいけないという事を申し上げました。

さて、アジアの状況と言いますと、確かにまだ、統合には時期尚早かもしれません。しかし2国間ベースの交渉しか、交渉担当者がやってくれないならば、他に道はあると思います。ビクトル・ユーゴーが200年前に言った言葉を思い出してください。何百万の軍隊を力づくで押しつぶす事はできるけれども、人の心から生まれた考え、アイディアというものをうちのめすことは決してできないということなのです。ですから、消費者とか市場が何かアイディアを持っていれば、それはどんどん広がっていきます。よい例が、ローコスト・キャリアの台頭です。今やヨーロッパにおいては、どの区間も片道50ドルで旅行することができますし、週末はコルシカに往復100ドルで旅をすることができますと、こういう状況が現実存在していると。これが、政府に態度の変更を余儀なくさせているわけです。ですからドイツ政府も、これに抵抗するのを放棄しております。アジアでもこういった状況がおきるのは、決して遠い先のことではないと思っております。もし政府が守って

くれないならば、消費者、人の手で守って、変えていけばいいと思います。政策を変更する前に、政策を変更して消費者にやさしい、企業にやさしい、そういった政策に展開していかなくてはいけないと思っております。こういったアプローチを取ることが、最も重要だと考えております。

(金本) どうもありがとうございました。日本でも往復 100 ドルに近いものは、実は探してみればありまして、グアムに 3 泊 4 日・ホテル代込みで 3 万円とか 4 万円で行けるといようなものがございます。そういう意味では、そんなに遠い世界でのことではないという事ではありますけれども、日本の場合、特に首都圏では空港制約がございますので、往復 1 万円でどれだけ飛ばせるかという、そんなに飛ばせないということがあって、たぶんエアラインの方々は、まだそんなに心配していないのかもしれませんが。その辺について、岡田さんの方から何かありますか。

(岡田) オーム先生のお話の中にもございましたし、今の金本先生のお話にもありましたが、コスト競争力というキーワードで、今回の地域戦略と照らし合わせてみたとき、確かに日本の既存の航空会社は、コストを合理的に改善していくという努力が不十分なのかもしれませんが、実は例えば燃料にかかる税金とか、それから航空会社は空港を使わなければならないわけですが、例えば欧米、特にヨーロッパでは航空会社が戦略的に空港を選べるのです。例えばフランクフルトのルフトハンザが使っている空港からちょっと離れたところに古い空港があって、それが、ローコスト・キャリアが使っている空港です。これを日本に置き換えてみますと、羽田の代わりに例えば立川、今、立川はもう空港ではありませんけれども、そういった、いわゆるエアラインサイドが選択しながらコスト追求できる、そのシチュエーションになかなかない。これは政策的に、今反省してももう遅いことかもしれません。それから、例えばこれは EU では、エアバスが、自分たちが一番大事にしているヨーロッパというマーケットに、最も適した機材を、自分たちの手で作っているわけです。アメリカではボーイングとかダグラスがやっている。日本に目を転じますと、確かに下請けと言いますか、ボーイングとかエアバスに注文を受けて、日本の企業は飛行機を実際作っているのです。ところが、最後のアセンブリーはヨーロッパとか米国でされているわけですし、日本の航空会社はその飛行機、商売道具ですが、こういったものを上手く使って、世界と競争できる、実は技術的ポテンシャルはあるわけですが、民間としてのエアラインと、それから飛行機を作るインダストリーとがスクラムを組む状態になっているかという、不十分だと思います。

それから空港、先ほどちょっとオーム先生がおっしゃいましたように、お客様に目を向けて、お客様に満足いただかなければいけない。そうしたときに、例えば空港が本当にそういうふうな観点で設計されているだろうかと申しますと、日本の狭い国土の中で、非常に多くのお金と時間を費やして作っている空港が、どうしても見劣りがしてしまうわけです。そういった意味では成田とか羽田とか、関空とか、いろいろキーワードがございしますが、私どもは 2009 年に再拡張される羽田空港が、近未来に残された重要なチャンスでござ

ざいまして、こういったところで、若干出遅れている国際競争力を大いにリカバリーしたいと。つまり、私どもは汐留にあるシティセンターの39階のオフィスにありますが、窓から見える景色はものすごく立派な、魅力的なマーケットなのですが、ここに住んでいらっしゃるビジネスマン、あるいは学生の方、住民の方が、羽田から、近いアジアに日帰りなり、一足飛びに飛んでいくようになると、実はカスタマーにとっても幸せだし、提供する我々にとっても、とてもコスト追求しやすくなるのです。そういったことを、いろいろ思っているところでございます。

(金本) どうもありがとうございました。羽田のところまで話がいききましたけれども、井手さん、これからの方向性、あるいはできること、できないこと、みたいなことについて、何かありましたらお願いします。

(井手) 岡田さんのお話、そして金本先生の、空港のキャパシティの制約の問題、そしてオーム先生がおっしゃった、コンシューマーフレンドリーな展開という、このへんのところをつなぐ話というのは、これはおそらく今日のアジアのインテグレーションの議論とはまた別の、インテグレーションが進もうが進まないが、対策として必要な話だと思っています。結局、空港の能力が増えなければ、あるいは使い勝手のいい空港にならなければ、どのようなポリシー、制度論を構築してみても意味がないわけでございます。そういう意味で、先ほどもちょっとご紹介にありました、2009年度の、羽田の4本目の滑走路の完成、また成田空港では2本目の滑走路をもうちょっと長くするという話が、やっと2005年の夏から動き始めましたけれども、これも2010年の初め頃には延長工事が完成するというところで、首都圏についていえば、2つの空港のキャパシティの増加ということによって、利便性は今より相当高まるのではないかと。また競争も、今以上に促進できるのではないかとというふうに、考えております。

(金本) どうもありがとうございます。空港については名古屋に新しい空港ができて、あまり皆さん気づいていないかもしれませんが、トヨタさんの国際部門が、東京にあったのですが名古屋に移されたといったことがございます。そういうことで、空港の利便性というのは、ビジネスのあり方に非常に大きな影響を与えるということもございます。そういった事も踏まえて、もうちょっと幅広い立場から、マーフィーさんにもう1度お願いしようと思います。

(マーフィー) 名古屋空港、中部空港に関してですが、山口さんとお話しておりまして、新しいのができたけれども、古いのはどうなったのかと伺うと、閉鎖するというようなことで、私はこれはずいぶん奇妙だと思います。日本においては空港能力がいつも不足だと言いつつも、新しいのができたら古いのは閉鎖してしまうというのは、何か理屈はあるのでしょうかけれども、よくわかりません。批判ということで申し上げているのではありません。

旅客としての経験をちょっと申し上げますと、昨日香港を出発してこちらに参ったわけですが、ひとたびこちらに着いたときに、いろいろと旅客として問題を感じました。まず、

香港では家からタクシーを呼んで、それからエアポートエクスプレスという、20分かかればすぐ空港に運んでくれる列車に乗りました。それは8分ごとに運行されておりまして、運賃もそれほど高くないというものです。そして、出入国も合理化されておりますので、居住者は5分ぐらいですぐ通れます。私は家を出てから1時間、もしくは1時間15分ぐらいには、もう機内に入っていたという状況です。実際の飛行時間は3時間17分なのですが、東京に着いてから、やれやれ、これから私の旅が始まるという感じを抱きました。ご存じのように、成田が1つのボトルネックとなっております。どうやって、この成田の状況を改善すればいいか、ここには想像力が必要だと思います。さきほど、羽田を拡張して国際空港化するというお話がありましたが、これはうれしく思いますし、地域の需要を満たすためにも有益だと思えます。他にも地方都市として福岡、広島、仙台などがありますので、アジアからのフィーダー路線に直結して東京につなげるように何とかできないのかと。これによって利便性はよくなると思うわけです。コストを下げるといってもエアラインにとっては必要でありましょう。旅客の中には、別にフルサービスを受けなくても、ノンストップのフルサービスでなくても、より安い旅をしたいと思う人もいるからです。

基本的には、障壁、ボトルネックというものを、どうやって減らしていけばいいかということですが、昔、東京では市内のターミナルでチェックインすることが可能だったと思えますが、これもなくなったということで、多くの損失だと思っております。やはり私どもは、ターミナルで、よりうれしい、楽しい経験をしたいと思っておりますし、5年先、10年先に規制緩和がされるでしょうが、それを待つ間も、少しずつ、できるところからやっていければと思います。

(金本) ありがとうございます。時間もなくなってきましたので、最後に、オーム先生に、短く、これまでの議論を踏まえてお話をいただきたいと思えます。

(オーム) ボトルネックというものが存在し、この地域には市場統合のための制度がまだ構築されておられません。また、業界もいろいろな口実を設けて、なかなか変革をおこなえないということです。しかし、パイオニアの人々がいずれ大きな変革を政策面で起こすことを期待したいと思います。そもそもEUが何故今存在するかということです。かつてはEUを統合する上でいろいろ反対意見もあったでしょうけれども、決意したから可能になったわけであり、旧ソ連邦の国も含んで25ヶ国が、今や統合されているわけです。それは彼らが痛みを伴う決断をしたからであったというふうに思っております。東アジアに同じことを期待しているわけではありません。政治的、歴史的ないろいろな理由が異なっているからです。ただ、各国貿易分野というのを見ますと、これはもうビジネスの世界ですから、自由化が必ず可能なはずなのです。日本のエアラインも生き残るためにはアジアのエアラインとして生き残る他はないと思っております。私は3、4年前、オランダの経済省の顧問をしておりましたが、KLMはいつの日にかヨーロッパのエアラインとなるだろうと言いました。オランダのエアラインとしては存続しないだろうと。というのは、オランダには国内市場が存在しないからです。アジアの市場というのは、これからますます大き

くなっていますし、その大きな市場というのは、日本の市場をはるかに凌駕するものになると思っております。従って、この大きな全体像を思い描いて、その方向に行かなくてはなりません。そのためには自国の市場を開放し、他の市場、開放された市場と交換していくということが必要であります。これが東アジアで企業が立地する上での最適化にもつながるし、旅客の利便性も高まり、域内の経済にも寄与するということです。

もちろんマーフィーさんが言ったような、少しずつ小さな事からやっていくということももちろん重要です。政府や空港当局が、いろいろな手を打っておられるわけです。マーフィーさんがおっしゃったように、香港は小さな国ですから、旅客サービスの向上というのもやりやすかったと思います。例えば中国と香港の1人あたりの平均所得を見ますと、香港のほうが30倍も高いわけです。そういった中で、価格差を克服するために何をしていたか。香港の方は、中国の河南のほうから人になるべく香港の方に引っ張ってくるため、利便性を向上したわけです。例えば香港空港当局のデイビッド・ペンさんから聞いたのですが、1日に100台のバスを河南のほうでしたて、バスが香港側の保税地域に旅客を運び、必要なチェックインや入国管理を全部向こうですませてしまうのです。また、珠江デルタの方にもスピードボートを走らせ、珠海のほうから人を運び、しかもやはり香港の方の保税地域に人を運んで来て、簡単に入国管理をすませてしまう。香港と中国のコスト差は大きなものがありますが、こういった手段で克服しているわけです。ですから、少しずついろいろな事をやることは、もちろん重要です。

しかし、忘れてならないのは長期的な大きなビジョンということです。痛みを伴う決断というものは必要だと思います。

(金本) どうもありがとうございました。時間もだいぶ超過しておりますので、最後に一言だけ。特にアジアのこれからを見たときに、国際交通システムをどうしていくかは非常に重要な課題であるということでございます。これについては、国家間の関係もございまして、様々な難しい問題があるということですが、われわれの、公共政策大学院としては、こういった研究ユニットを通じて、アジアのプロの方々が討論できるプラットフォームを作っていきたいと思っています。調査研究を進化させるということと同時に、専門家間の対話を通じてアジアの政策の方向、アジアのコンシューマーのために、あるいはインダストリーのために、いい方向に持っていくことに貢献したいということでございます。そういうことで、始まったばかりですが、これから頑張っていきたいと思っておりますので、ご支援、ご協力のほど、お願いいたします。以上で私の話を終わりにして、進行の方に回したいと思います。(拍手)

閉会

(司会) パネルディスカッションの参加者の皆様、ありがとうございました。実はできれば質問の時間も取りたいと思っていたのですが、次に授業がある先生方もおられまして、そろそろこのセミナーは終了する必要があるとございます。ただ、冒頭、森田委員長からお話し

たしましたように、6時半から山上会館、これは三四郎池の向こう側にございますけれども、そちらの方でこのITPUの設立記念祝賀会を開催いたしますので、是非お越しいただければと思います。ITPUといたしましては、ユニット長の金本先生はじめ、森田先生、伊藤隆敏先生、大橋弘先生、城山先生、あと私と、政策研究大学院の吉田先生をメンバーといたしまして、またテ・オーム教授のアドバイスもいただきながら活動していきたいと思っておりますので、是非よろしく願い申し上げます。最後に、もう1度パネルディスカッションの皆様拍手をいただきまして、終了させていただきます。(拍手)

以上をもちまして、第1回のセミナーを終了させていただきます。どうもありがとうございました。

[了]