

2017年(平成29年)11月29日(水) 第18回 例会 (通算2770回)

国際ロータリー 第2580地区

(今月のロータリーレート:1ドル114円)

石垣ロータリークラブ週報 No. 2641

会長: 大浜 一郎 副会長: 遠藤 正夫 幹事: 宮城 早人 副幹事: 池城 貞光



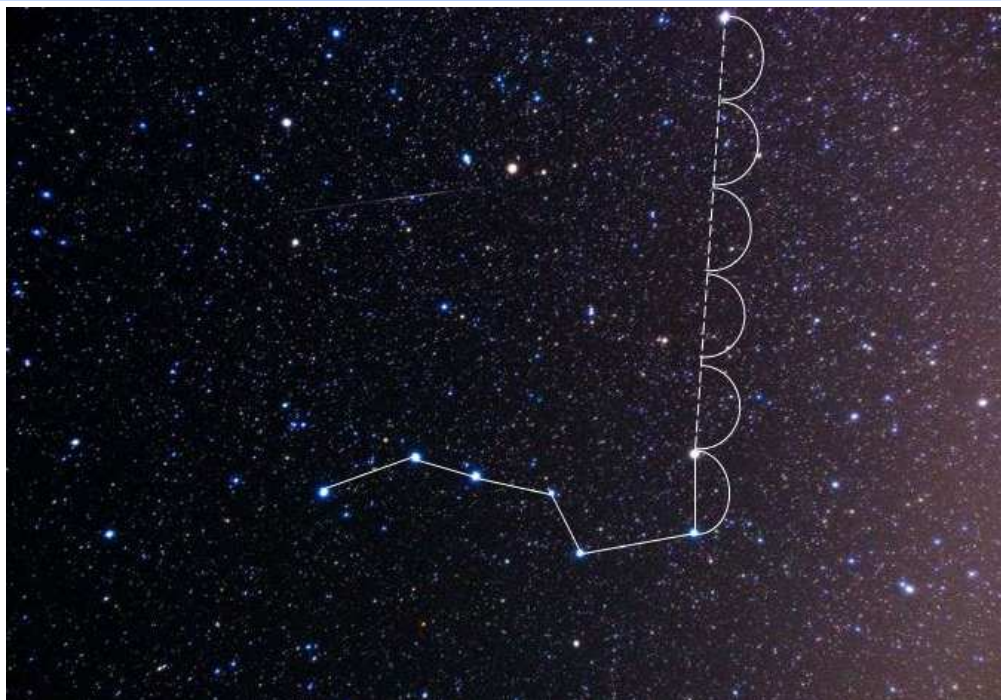
RI 会長:
イアン H. S. ライズリー

ロータリー:
変化をもたらす

地区ガバナー: 吉田 雅俊氏「感動と調和」

●クラブテーマ「絆とおもいやり」

例会日 水曜日 12:30~13:30
例会場 アートホテル石垣島(0980)83-3311
事務局 〒907-0013 石垣市浜崎町 1-1-4
TEL/FAX(0980)83-2917
http://ishigaki-rotary.jimdo.com
E-mail ishirotary@ninus.ocn.ne.jp



◎ニヌファブシ(北極星)
にニ子ニ北の、ふあニ方角を示す、ぶしニ星の意味。
母思いの弟は北の夜空の目当て、北極星になって、天の中心に輝いていて、怠け者の兄は大空の天の川の中に多くの星から離れて、一つだけさびしく光っている星になった。

11月15日(水)第17回(通算2769回)例会報告

<司会進行> 我那覇 宗広

ロータリーソング・「奉仕の理想」「四つのテスト」

ソングリーダー・・大濱 達也

ゲスト・・東川平 靖氏(JTA 取締役執行役員・那覇 RC)

メイクアップ・・我那覇宗善・仁開一夫・小林昌道
南波正幸・小底厚子・今西敦之・大浜勇人・宮良薫
前木繁孝

出席報告

会 員 総 数	41名
出席義務会員	40名
出 席 数	24名
欠 席 数	16名
出 席 率	60.00%
通算出席率(11月)	60.00%



本日のにこにこ

- ・故郷のロータリークラブへ参加出来た事にニコニコ、これからも宜しく (東川平 靖)
- ・東川平様、本日の卓話ありがとうございました。 (大浜 一郎)
- ・親愛なるサーブの後輩、僕は残念ながら出張で参加できません。卓話よろしくお祈いします。 (米盛 博和)

BOX	¥ 4,000	(累計¥97,000)
コイン	¥ 2,120	(累計¥45,888)
合 計	¥142,888	

今週の

HAPPY BIRTHDAY

★ 東上里 和弘氏(1972年11月21日)

会長挨拶：大浜 一郎

皆さんこんにちは。いつまで降り続けるのかなと思った雨、やっと今日、晴れました。週末色々予定していましたが、全部ダメになりましたし、飛行機で訪れる人も雨の中で、残念だったと思いますが、今日は久しぶりの晴れでございます。

今日は、高校時代の同級生ですが、JTAの東川平さんをお迎えしての例会となります。彼は取締役執行役員という肩書きで仕事に携わっているわけですが、もう1人内間康貴くん、学校は一緒になった事はありませんが、同じ歳です。この2人が八重山出身という事で、今JTAの中核を担っております。JTAに関しては思い出深い事があります。2011年に経済人会議の5名ほどで香港にセールスに行きました。色んな航空会社に行きましたが、2011年の時点で、石垣島の事をEGLツアーでも知らなかった。航空会社にしてみれば、地図上でIs this rock?という、岩なのか?というくらいの認知度でした。色んなインターネット関係の小さな旅行社を回りましたが、知名度は0でした。その際に、これもチャンスだと思って駆け込んだのがJTAです。その時、東川平取締役、内間取締役に協力して頂いて、郷土の翼だという事で、かけあって初めて2012年、JTAは中国本土にチャーター便を飛ばしました。那覇から香港に行って、香港から石垣、石垣からは滑走路が短かったので、アウトバウンドはできず、インバウンドだけでしたが、やってくれたのがJTAさんでした。それからずっと続くのかなと思ったら止めてしまったので、いつも彼に早く本島トランスオーシャンになってほしいと言いつつ続けています。そして出来るだけ地元の翼として、この場からトップが出るような形に、登って立ってほしいと思います。

本日は今後のJTAの取組みと展望も含めてお話を聞きたいと思います。

ゲスト卓話：東川平 靖氏

日本トランスオーシャン航空 取締役執行役員



テーマ「JTA 八重山路線における取組」

少し自己紹介をさせていただきます。1961年、白保で生まれ、白保小学校、白保中学校、それから八重山高校で大浜会長と一緒にになりまして、その後沖縄国際大学に進学し、1986年に卒業したと同時に南西航空に入社させて頂きました。当時の南西航空、本当はあまり好きではなくて、1社独占で非常にサービスが悪い航空会社で、私は怒りながら入社した覚えがあります。やはりもっと離島の人を大切にすべきじゃないかと、台風の後、雨のプレハブの外で、夜の3時から並んだり、6時頃並んだ人同士が小競り合いを起こしたりというのを見て、サービスというのはそういうものじゃないんじゃないかという思いを持って、南西航空に入りました。もちろん飛行機が小さい頃から好きだったという事もあります。しかしながら空港に1度も配属されたことなく、入社が経理で、それから企画、営業畑でずっとやってきました。

思いと言えば、東京⇄石垣直行便は思いを叶えて頂きました。宮古⇄東京直行便は1986年に飛びました。その後、地元の者としては石垣も飛ばしたいと思っていて、ただ石垣を飛ばすのは737-200、130名乗りだと、86名くらいしか乗れないんです。それではペイできないという事がありました。当時ヨーロッパへ行くチャンスがあって、当時はソビエト連邦の上を飛ばないので、アンカレッジで燃料補給をして行きました。国内でもそれをやればいいじゃないかという事で、お隣の宮古空港を使って、東京から石垣は直行便ですが、戻りは経由という事で、やっと国交省に認可して頂きました。東京⇄石垣直行便というのは非常に思い出深いです。入社間もない頃ですけど、申請書には間違いなく私の印鑑が押してあります。

その後2003年に西日本に行きまして、その時に石垣⇄伊丹、この年末年始に全日空さんが伊丹⇄石垣、季節運航するという事でしたが、我々2003年に石垣⇄伊丹を運航させました。その後、色んな規制がありまして、撤退せざるを得ませんでしたが、神戸、それから関空へ、石垣から直行で結ぶという初めての試みをしましたが、現在ではそれは出来ていませんが、経由を含めて頑張っていきたいとは思っています。その後、販売、空港、客室、総務とかを経て、現在は販売担当でやっております。プライベートでは沖縄尚志会の事務局長をやっておりますので、八重山高校卒業生の皆さんよろしくお願ひします。

八重山地域へのJTAの取組みという事で、お話しさせていただきたいと思います。お陰様で我が社、創立50周年になりました。50年のあゆみという事で、1967年、石垣⇄那覇、宮古、与那国へも飛

んでいました。機材ですが1999年までYS機、その間に737-200、その後737-400、これまで737-400が主流でしたが、今は164名乗りの機材737-800という事で、来年には全部この機材になります。瞬間的に石垣⇄神戸、伊丹、中部へ運航したりさせて頂きました。やはり会社はJTA全体を見なければいけないですが、私も先ほどありました内間も、思い入れはどうしても石垣、八重山にあるという事で、色々やって来たという次第でございます。

現在の県内3空港利用実績の推移を見ると、2010・11年までは世界的にサーズだとかリーマンショックとか色々ありましたので、低迷しているのは3空港一緒です。2010年、我々にとっては大きな時期ですが、日本航空の経営破たんというのもございました。2011年には東日本大震災がありました。大震災の後2012年以降はウナギのぼりにずっと伸びているというのが、今の沖縄本島でございます。それまではスカイマークとかいう新興航空会社でしたが、国の政策によるLCC参入ですとか、今は沖縄県が外国に行き、「沖縄にいらっしやい」という事をやっているおかげ伸びていると思います。同じく石垣も伸びている状況です。特に2013年の新空港以降伸びています。一方宮古も伊良部大橋ができて、去年もそうですが、今年上期まで入れると非常に伸びています。私共の飛行機だけで言うと、飛行機のロードファクター（有償座席利用率）的には石垣が70台、宮古は90台超になるくらい、今は強いです。

一方、旅客だけで語りたくないのが、我々貨物もやっています。貨物は沖縄本島22万トン、石垣は約2万トンという事で、ここ10年間あまり上下はありません。やはり新興航空会社、LCCと違うのは、我々は地元の航空会社として貨物を取り扱う。これは非常に手間がかかります。表にはあまり出ませんが、地元の地域経済を支えていく、一緒になってやって行くためには、貨物に対する取り組みは、我々は欠かせないものだと思っています。我が社としては観光もそうですが、貨物を含めた地域産業と共にやっていくという事を非常に重視しています。地域の物産をしっかりと一緒になってPRしたい、良い物があるけれども、なかなかPRする場がないという事も含めて、特に力をいれています。沖縄本島で言うと、JAさんと組んで、シーカーサーを売ったりしております。それからグループ会社であります琉球エアコミュニティー航空、新しい機材を今年で入れ替えます。本来であれば70名乗りの旅客機ですが、小規模離島（病院だとか高校がない所）も含めて、沖縄県を面として捉えて行くという意味で、与那国、久米島、南大東含めて、貨物で地域を活性化していきたいという事で、世界で初めて貨物と旅客のコ

ンビという飛行機を入れました。非常に居住性も良いです。日本航空グループの中で、たぶん日本の中では、リクライニングは出来ないですが、足元が一番広いです。貨物のスペースを三分の一ぐらい大きく取ってありまして、70名乗りを50名乗りで制限をして、貨物もしっかり運べるようになっていきます。与那国のカジキですとか久米島の車海老、久米島は昨今車海老日本一ですが、海ぶどうも海洋深層水で盛んになっています。それから南大東、これまでは台風の後、南大東のスーパーの陳列棚が空になる事がありましたが、学校の給食の牛乳がない、パンがない、そういった場合にも緊急で運んだり、少しずつ地域と共にという事でやっております。

今後、一番の課題は直行便もありますが、離島乗継比率、県外から2016年で200万超の人を沖縄本島まで運んできています。その中の8%しか石垣には来ていません。宮古、久米島を合わせると16%くらいになりますが、この乗継比率をいかに高めるかというのが、我々やるべき役割だと考えております。この乗継比率を高めるために我々は一生懸命取り組みをやっています。沖縄本島までこれだけ来ている人に足を伸ばして頂く、その為に我々やっているのは離島や離島ツアーの露出を如何に拡大するか。皆さん含めて、各種メディア、出版、テレビ、映像を含めて、内地のメディアとか声をかけて、離島の露出拡大を日頃から一生懸命やっています。それから旅行会社の企画担当の離島研修。皆さん旅行会社は今や社用産業であると思っているかもしれません。しかしながら、まだ石垣に来ている人の7割は旅行会社経由です。確かにWebに移ってはいますが、やっぱり旅行会社を頼りにしているというのが、現状でございます。Webの比率は20%くらいという事で、如何に旅行会社の皆さんが企画をして、石垣に来て頂くか。最初は修学旅行で来て頂いたり、団体旅行で来て頂いて、次は自分で来てみようというところを、発火点、火をつけるのは旅行会社だと思っていますので、現地、現物、現実を見て地元の空気を吸って、地元の人と会話をして企画をしてほしいという事で奨励をしています。これは非常に重要だと思っています。

それから東京⇄石垣、JTAとJALが初めて、2年前に修学旅行運賃を変えました。沖縄本島までは修学旅行たくさん来ています。沖縄本島は通年になりました。12月の後半から1月以外、全部修学旅行来ています。それを石垣に伸ばしたい。当時は石垣⇄那覇、東京⇄那覇の運賃別々です。これを思い切って、2年前に運賃を届け出しました。だいたい6,000円くらい安くしました。単純に言うと、今まで24,000円くらいの運賃が18,000円で東京から来れるようになります。運賃を変えて

2年後、今年も我々はJTBさんと組んで、修学旅行の担当を大量にこちらに来て頂いて、懇親を持っていただく。修学旅行にまず来て頂く、これは非常に大きなマーケットです。

それから世界自然遺産とダークスカイ。世界自然遺産については、JALグループは奄美大島から西表含めて、非常に力を入れています。これから来る海外マーケット、しかもヨーロッパ、アメリカのお客さんを如何にこれで引き込むかという所だと思います。滞在型ですから、その前の投資だと思っています。目立たない事ですが、JALグループは西表に行って、草刈りしたり、道路の清掃をしたりしています。また我々去年JTAP、JTAが独自で着地型商品販売サイト「JAPAWALK」を開設しました。これで日本全国から来た人に、アクティビティやグルメのお得な見せるクーポン、石垣は今3つしかないですが、沖縄本島ではたくさんやっています。当日に申し込めばすぐ利用できる。今までなかなかなかったシステムを開発していますので、皆さんも見て頂けたらと思います。

それから海外のインバウンドについてですが、まず我々は運賃を作っています。海外からの旅行者が今伸びているのは、皆さん感じている事だと思います。「Japan Explorer Pass (訪日外国人旅行者向け国内線新運賃)」を設定し、国内10,000円ですが、県内は7,000円を出しています。海外の方しか使えません。さらにJALの海外地区サイトで如何に石垣を売るか。例えば、トリップアドバイザーという世界で一番検索されているサイトがあります。そのサイトとJALがタイアップして知らざる日本というのをやっています。そのサイトで沖縄編を開くと、これは我々日本航空にかなりプッシュしましたが、波照間島の動画になっています。こういうふうには海外への発信というのを我々は石垣を入れてやっています。

私自身も台湾や香港にも行っています。2年前と大きく違うのは、今までは旅行会社でした。旅行会社に行くとしても我々は、台湾だったら中華航空の代理店ですから、なかなか取り扱ってもらえない。香港でもそうです。今年聞いてみると、個人に変わっていますので、ほとんど旅行会社を経由しないで、ネットの世界になっています。そういう意味ではネットの世界を、どう我々準備していくかなという入り口を準備することを一生懸命やっています。今ご存知の通り韓国、香港、台湾からゴルフをする人、滞在してお金を落とすお客様がたくさん沖縄本島に来ていますし、宮古島にも来ています。石垣にゴルフ場があればいいなと、我々思っているところです。良いマーケットになると思っています。

全体的にはアジアもそうですが、ヨーロッパを意識しています。招聘事業というのがありますが、

この間もカナダから石垣に1週間招聘をして、見てもらっています。それからロシアも来て頂きました。それからパリからも来て頂いて、ブログも発信してもらっています。そういう意味では、国内マーケット、海外マーケット、それから地域貢献という所で、販売だけではなくて、我々は地元の航空会社ですので、地域と共にという事を考えております。もちろんイベント等を含め、地域との連携を強めて行きたいという事で、今進めている所でございます。

海外についても、定期は正直やりたいです。やはり相手はLCCです。やっぱり運賃の問題があります。我々貨物も扱います。LCC貨物やりません。予約システムの問題があります。いろんな問題があって、なかなかやりきれない。飛行機を飛ばすのは簡単です。如何に維持するか、お客様を集めて来るかという所がネックになって、今出来ていない。パイロットも客室も整備も、いつでも飛ばして良いよと、言っています。力も持っています。飛行機も持っています。足りないのは販売力だけという事で、私がこれから精進しないといけないという所で、締めさせて頂きます。本日はどうもありがとうございました。

☆例会風景☆



幹事の第五子
誕生を祝つて