

令和 2 年度
年間業務報告書

株式会社南紀白浜エアポート

2021 年 4 月

2020年度第1四半期（4月～6月） 空港事業実施状況

空港運営開始2年目のスタートとなった第1四半期は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、特定都道府県で緊急事態宣言が発令されるなどし、全国的に不要不急の外出の自粛要請等により、当空港も5月下旬～6月中旬にすべての定期便が運休という開港以来初めての事態に見舞われました。

当社の各事業においても大きな影響を受けることとなり、特に前期に事業を開始し、醸成に取り組んでいます旅行業への影響が甚大で、提携宿泊施設の臨時休館や予約キャンセル等により旅行事業自体が成り立たない状況下に陥ってしまいましたが、少しでも事業損失を補填できればと臨時的に始めた抗ウイルスコーティングサービスの代理店業が、このコロナ渦の中での地域のニーズと合致し、旅行業の損失を補填することができました。

以下、任意事業の実施状況について報告いたします。

定期便の運休となり、販売済み旅行商品の相次ぐキャンセルおよび新規予約の停止の環境下で、観光地域づくりの一環として新たに立ち上げた地域活性化事業を含めまして報告をさせていただきます。

A. 首都圏向け誘客活動

①ワーケーション

- ・三菱地所株式会社が白浜町に構えるワーケーションオフィスの地域コンシェルジュ事業については4月～6月の予約について全件キャンセルおよび新規予約が入らない状況となった。
- ・首都圏におけるワーケーションの法人向け営業の強化に向けて、JTBおよびHISと販売連携を行うための契約交渉を実施。翌四半期に契約を締結予定。

②IoT 聖地化

- ・NECと顔認証技術を使ったおもてなし実証実験は継続。非接触によるおもてなしサービスが感染症予防対策にも通ずることでメディア等でも再注目を浴びている。視察関連の旅行手配予約については複数件入っていたが全件キャンセル。
- ・和歌山県庁、田辺市、白浜町とスーパーシティ構想への参画に向けて、NECやソフトバンクなどの事業者を入れた勉強会を開始。

③観光客

- ・観光関連の4月～6月の予約について全件キャンセルおよび新規予約が入らない状況となった。

B. 欧米豪向け誘客活動

①ロシア・欧米向け

- ・インバウンド需要については新型コロナウイルス感染症の影響により当面需要の回復が見込めないため、これまでの旅行商品造成やFAMトリップ誘致活動については中断している状況。

②地域の受入体制強化

- ・空港や地元ホテルで多言語翻訳チャット機能の実証実験を継続。非接触によるコミュニケーションツールとして感染症予防対策にも通ずるため、サービス提供会社のKotozna社と機能拡充について協議開始。

C.地元の空港利用促進

①利用促進活動

- ・地域団体（商工会・観光関係団体・私団体等）に対する空港利用促進の講演を開催し、リーズナブルな航空運賃の周知活動や空港会社の取り組み紹介を継続して実施。

②空港イベント

- ・コロナ感染症予防に向けて笑顔で除菌ができる手指自動消毒器エミーウォッシュを空港に設置。地域に安心・安全の輪を広げていくために、紀陽銀行白浜支店や白浜町役場、明光バス営業所などにバトン渡しを実施中。

③観光人材育成

- ・大学講義のオンライン化を踏まえながら今後の産学連携について見直し協議を開始。

D.エアライン営業

①定期便の需要底上げ・誘致

- ・日本航空株式会社の定期便について、5月下旬～6月中旬にはすべての定期便が運休となり、旅客数が大幅に減少。

上記、主な事業についてご報告申し上げます。

2020年度第2四半期（7月～9月） 空港事業実施状況

第1四半期におきましては、コロナ渦中、緊急事態宣言を発せられるなど、当空港の事業展開においても甚大な影響を受けたことをご報告させていただいたところではありますが5月期下旬には緊急事態宣言も解除され7月期より政府による需要喚起施策のGo To Travel事業等が展開され、緩やかではありますが当空港においても搭乗旅客等の需要回復基調の兆しが垣間見えるようになりました。

今後は当社の旅行業等の任意事業等についても政府施策等を最大限に活用し、需要復に向けての積極的な事業展開を行うこととし、更なる誘客に取り組むこととしています。

以下、任意事業の主な実施状況について報告いたします。

A. 首都圏向け誘客活動

①ワーケーション

- ・三菱地所株式会社が白浜町に構えるワーケーションオフィスの地域コンシェルジュ事業については7月～9月の予約について新規予約が入らない状況が継続した。一方で、政府によるワーケーションの推進により問い合わせ件数は増えており、9月下旬より視察需要が回復し始めている。
- ・首都圏におけるワーケーションの法人向け営業の強化に向けて、JTBおよびHISと販売連携を行うための契約を締結済み。
- ・ワーケーションの市場拡大および和歌山への誘致に向けて、ワーケーションや働き方改革に関するセミナー講師を多数担当。企業課題に刺さる専用プログラムの作成や、年間宿泊プランなどの地域の受入体制も拡充。

②IoT 聖地化

- ・NECと顔認証技術を使ったおもてなし実証実験は継続。非接触によるおもてなしサービスが感染症予防対策にも通ずることでメディア等でも再注目を浴びている。さらに連携事業者にJALが加わり、空港内出発ゲートにおける「笑顔採点付き思い出フォトサービス」を機能拡充した。NEC・JALとは更なる機能拡充の検討も続けている。
- ・和歌山県庁、田辺市、白浜町とスーパーシティ構想への参画に向けて、NECやソフトバンクなどの事業者を入れた勉強会を開始。複数回の勉強会を経て、地域におけるIoTを活用した将来ビジョンを擦り合わせ合意済み。

③観光客

- ・観光関連の7月～9月の予約については新規予約が入らない状況となったが、10月以降の手配依頼が増加。

B.欧米豪向け誘客活動

①ロシア・欧米向け

- ・インバウンド需要については新型コロナウイルス感染症の影響により当面需要の回復が見込めないため、代理店営業やFAMトリップ誘致活動については中断している状況。一方で、大使館職員など国内に滞在しているロシア人女性をターゲットとしたツアー商品の造成を行い、口コミを狙ったテストマーケティング企画を進めている。

②地域の受入体制強化

- ・コロナ対策として抗ウイルスコーティング事業を展開。県内外で約30事業者へ導入し、メディアでも多数取り上げられ、地域における安全・安心のブランドづくりに貢献。

C.地元の空港利用促進

①利用促進活動

- ・地域団体（商工会・観光関係団体・私団体等）に対する空港利用促進の講演を開催し、リーズナブルな航空運賃の周知活動や空港会社の取り組み紹介を継続して実施。

②空港イベント

- ・コロナ感染症予防に向けて笑顔で除菌ができる手指自動消毒器エミーウォッシュを空港に設置。地域に安心・安全の輪を広げていくために、紀陽銀行白浜支店や白浜町役場、明光バス営業所などにバトン渡しを実施。9月末で実証は終了。

③観光人材育成

- ・たなべ未来創造塾や南紀熊野観光塾などの講師を担当し、長期的・持続的な地域発展を支える人材育成を実施。

D.エアライン営業

①定期便の需要底上げ・誘致

- ・日本航空株式会社の定期便について、7月より復便を果たし、料金プロモーションや利用促進の面で連携しながら需要の早期回復に取り組んだ。ガイアの夜明けやJAL公式FaceBookでの南紀白浜を紹介するなど有力メディアも積極的に活用。

上記、主な事業についてご報告申し上げます。

2020年度第3四半期（10月～12月） 空港事業実施状況

第3四半期の主な事業進捗についてご報告させていただきます。

政府による需要喚起施策のGo To トラベル事業が展開されてからは需要回復基調となり11月期の搭乗旅客数は対前同月比98%まで回復し、その後は前年並み若しくは微増で推移すると予想していましたが、12月期に入りコロナ感染者数が急拡大したこと、年末よりGo To トラベル事業の一時停止が予想されること等から急速に減に転じることとなりました。しかしながら12月上旬においては、その影響も軽微で好調だったことから最終28%減で下げ止まることができ対前年同月比72%となりました。

今後、コロナ禍第3波の拡大により再度の緊急事態宣言の発出が危惧される場所ではありますが、ワーケーション事業での需要拡大が見込めるため、これをチャンスと捉まえワーケーション事業の礎を構築すべく積極的な営業広報活動を行うこととしています。以下、任意事業の主な実施状況について報告いたします。

A. 首都圏向け誘客活動

①ワーケーション

テレワークの拡大に伴い新しい生活様式の1つとして政府もワーケーションを後押ししており、体験や視察が増加している。10月には首都圏企業の経営層・情報技術部門責任者を集めての体験ツアーを、11月には総務省・内閣府向けの月間トライアル体験を、12月には日本経済団体連合会・日本観光振興協会や環境省の体験・意見交換ツアーなどを催行し、またワーケーションに関するセミナー開催なども多数行い、名実ともにワーケーションの聖地化に向けた取り組みを推進している。

②IoT 聖地化

日本電気株式会社（NEC）と継続している南紀白浜顔認証おもてなしサービス実証実験に日本航空株式会社（JAL）も参画。南紀白浜空港内の手荷物受取場で登録者に対してあと何分で手荷物が出てくるかが分かる新サービスや、羽田空港内の南紀白浜路線に多く使われるゲート付近のJALグループ運営の売店でのキャッシュレス決済を導入して、対象エリア・機能の拡充を実施した。

③観光客

観光客は新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、需要が停滞している。アフターコロナを見据えて、地域全体での抗ウイルス対策の強化や商品造成の仕込みを継続している。

B. 欧米豪向け誘客活動

①ロシア・欧米向け

インバウンドは新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、需要が停滞している。アフターコロナを見据えて、地域全体での抗ウイルス対策の強化や商品造成の仕込みを継続している。

②地域の受入体制強化

観光庁の地域連携 DMO に候補 DMO として登録。和歌山県内 12 市町村と 3 つの DMO と広域で連携していく。その他、地元の宿泊・交通・飲食・体験などの事業者と連携してワーケーション需要に対応する新プランなどを造成。また、和歌山大学の観光カリスマ講座・南紀熊野観光塾や田辺市のたなべ未来創造塾の講師などを担当して地域人材育成にも寄与している。

C.地元の空港利用促進

地元向け空港利用は新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、需要が停滞している。竹燈イベントなどを通じて地元住民が気軽に空港に足を運んできてもらう機会を作るなど、アフターコロナに向けた空港利用の機運醸成を図っている。

D.エアライン営業

ワーケーションや今後の需要について情報共有しつつ、特割運賃の継続や個別の減便・小型化に関する細かなコミュニケーションを継続している。Go To トラベルの後押しも得つつ、10～12 月の利用者数は過去最高に近い水準にまで回復しており、インバウンドや地元需要が低迷する中でも新規需要の着実な獲得が進んでいることを共有している。

上記、主な事業についてご報告申し上げます。

2020年度第4四半期（1～3月） 空港事業実施状況

第4四半期の主な事業進捗についてご報告させていただきます。

今期開始とともに1月8日に再度新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言が関東圏に発出され、その後、発出区域が追加される等を経て3月21日をもって終了する旨が公示されました。

なお、その間の定期便の運航につきましては2月期末まで1便、3月期1便～2便運航となり、また使用機材の一部が小型化により着陸料収入が大幅減となりました。

緊急事態終了後は春休み期間と相まって現在2便運航ではありますが搭乗旅客が増加（3月期前年比109%）に転じており、7月期のオリンピック開催等も控え次四半期においては国内旅行業の収益増に期待を寄せるところであります。

以下、任意事業の主な実施状況について報告いたします。

A. 首都圏向け誘客活動

①ワーケーション

テレワークの拡大に伴い新しい生活様式の1つとして政府もワーケーションを後押ししており、体験や視察の来訪が継続している。観光庁の誘客・多角化事業による助成金事業による企業人事キーパーソン向けのオンラインイベントの開催や、林野庁の森林サービス産業モデル事業によるワーケーションの科学的エビデンスを収集するモニタツアーなどを開催して、名実ともにワーケーションの聖地化に向けた取り組みを引き続き推進している。

②IoT 聖地化

日本電気株式会社（NEC）と継続している南紀白浜顔認証おもてなしサービス実証実験について、来年度以降の機能拡充の検討を進めながら、最先端の地域DX事例としてビジネス視察需要に繋がっている。また、内閣府が公募しているスーパーシティ構想にも応募を検討しており、30社前後の企業と規制緩和を含むIoTを活用した地域づくりを構想しており、そのためのビジネス来訪も増加している。

③観光客

観光客は新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、需要が停滞している。アフターコロナを見据えて、地域全体での抗ウイルス対策の強化や商品造成の仕込み、地域連携体制の強化を継続している。

B. 欧米豪向け誘客活動

①ロシア・欧米向け

インバウンドは新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、需要が停滞している。アフターコロナを見据えて、地域全体での抗ウイルス対策の強化や商品造成の仕込み、地域連携体制の強化を継続している。

②地域の受入体制強化

ワーケーションやI o T関連のビジネス需要を受け入れる地域体制を、宿泊・交通・飲食・体験の一气通貫の目線で各事業者と連携して新プランなどを造成。また、熊野古道や健康経営をテーマにしたワーケーション専用プログラムを造成するなど地域の魅力の商品化を進めている。

C.地元の空港利用促進

地元向け空港利用は新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、需要が停滞している。空港一日所長体験の商品造成など地元住民が気軽に空港に足を運んできてもらう機会を作りながらアフターコロナに向けた空港利用の機運醸成を図っている。

D.エアライン営業

ワーケーションやI o T聖地化・スーパーシティ構想など今後の需要について航空会社と定期的に情報共有をしつつ、特割運賃の継続や個別の減便・小型化などに関する細かなコミュニケーションを継続している。インバウンドや地元需要が低迷する中でも底堅い需要が確認できており、着実な需要の底上げが進んでいることを共有している。

上記、主な事業についてご報告申し上げます。