世界・アジアとつながる山形県No.1玄関口となり、

地元経済に貢献する空港を目指して

Re-Born2022

庄内空港ビル株式会社

庄内空港の第二創業期のフェーズ

長期的に実現したいこと

- ●日本のランドマークとしてのポジショニングの構築
- ●比類なき価値を創造し、地元に愛される存在へ
- ●地域への絶大な経済貢献のハブへ
- ●ビジネスモデル改革による空港自体の飛躍的な成長を達成

中期経営計画のねらい

"長期的に実現したいこと"を達成するために 今後5年間で何をするべきかを中期経営計画として策定。 今後5年間は、圧倒的・経済的に生まれ変わるフェーズであり、 第二創業期でもある。

2. 指向する事業展開の方向性

ミッション

庄内空港を起点とした地域貢献

首都圏と地域間の交流人口促進増大

- ・首都圏に集中する人口と経済的豊かさを、庄内 活性化に繋げるべく、空港間1時間の近さをPR し、交流人口を増やす。
- ・庄内地方の隠れた魅力を中心とした情報を継続的 に発信することにより、観光客の来訪者を増やすと ともにLCC誘致の環境整備を図る。

海外インバウンド観光需要の拡大

- ・政府が目指す観光立国実現に向けた訪日外国人 目標4,000万人(2020年)の施策を活用し、インバウ ンド需要を取り込む。
- ・さらに、インバウンド旅行者のトレンド「物から事 への変化」を捉え、「体験」を軸とした旅行ビジネス を空港という玄関口で行う。

地域産業の推進・発展に向けた貢献

・庄内空港がハブとなり、都市圏と庄内地方を 結び、産業活性化するための推進力となり、 地域外との橋渡しを行うビジネスモデルを 展開することにより経済面での貢献をする。

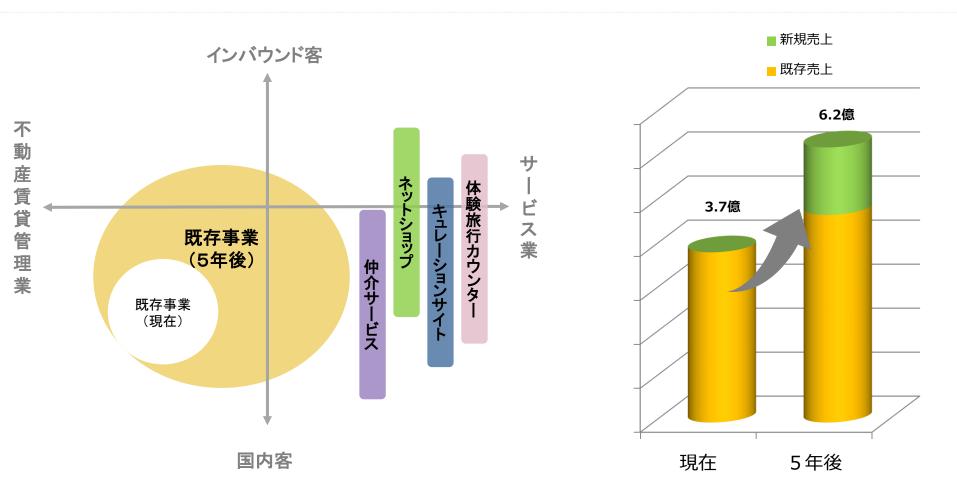
新規事業による収益の向上

・年間40万人の旅客が行き交うゲートの強みを活かし、空港がハブとなるプラットホームビジネスを展開し不動産賃貸業に加え、さまざまな直営事業を展開し収益の多様化・向上を実現する。

3. 庄内空港が目指す事業ポートフォリオ

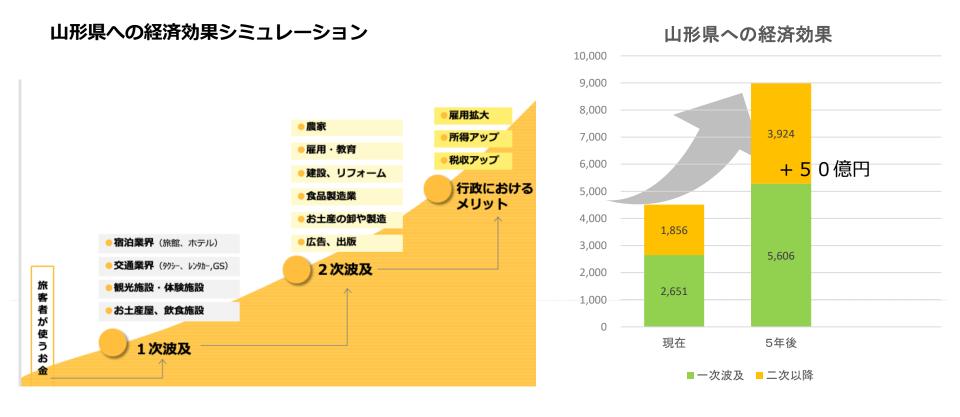
"サービス業×インバウンド"の領域にもシフト、

多様な攻めのサービスを展開



4. 旅客数39万人(現在)から59万人(5年後)へ

50億円(5年後)の経済効果の可能性あり



基本方針

多様な二一ズに対応した施設展開

(利便性アップや顧客満足度向上による収益力強化)

1

LCC対応施設の整備

効率的な受付施設・設備

2

快適なビジネス設備

例:ゆったり落ち着けるラウンジ、USB充電可能な椅子 サービス店舗(コンビニ、短時間リラクゼーションサービス、イートインコーナー)

3

くつろぎの空間提供

出発までの長い時間を退屈させない 例:滑走路を見ながらの足湯 等

4

外国人への快適な対応

多言語対応、外国語を話せるスタッフの配置、スマホ決済

5

需要増への対応を兼ねた付加価値の高い立体駐車場 (山形県と協議)

⊕付加価値 ・炎天下や雨・雪の日にも快適に空港ビルとの間を移動できる

・冬に車の除雪・解氷作業をしなくても、直ちに発進できる

・数分でターミナルに移動可能、VIP来客を丁寧にピックアップ可能

⊕ターゲット・定期利用の法人顧客、超多忙な個人客

6

便利なレンタカー・ターミナル

雨に濡れない、短時間で移動可能

7

空港をハブとした観光地への交通ネットワークの整備

主要な目的地・観光地と空港を結ぶ便利かつ割安な移動手段を開発

8

需要増大に対応できる搭乗ゲート数の拡大、将来的にはPBBの3基も

(10年目以降の課題として検討)

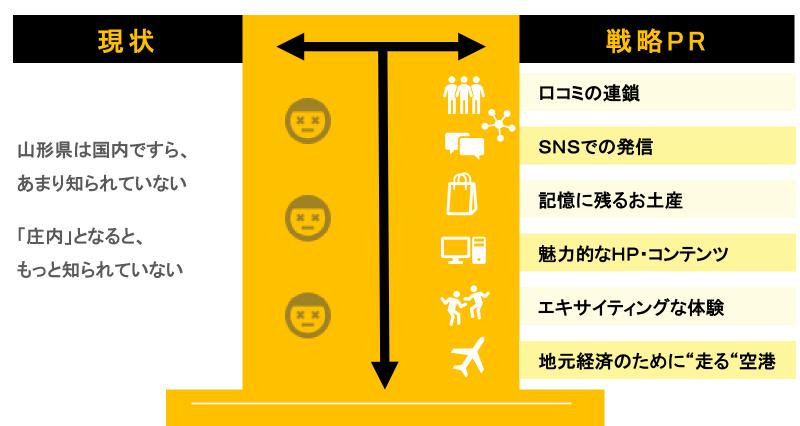
9

国際線を視野に入れたCIQ機能の整備



"知る人ぞ知る山形・庄内"ではなく、ネット戦略を駆使し、

庄内地方PRを国内外に戦略的に仕掛ける。



訪問予備軍の開拓

基本方針

空港起点・空港発信で庄内地方の起爆剤に

1 キュレーションサイト(まとめサイト)

キュレーションサイトとはインターネット上の情報を収集し、 まとめて、新しい価値を持たせて共有するサイトのことです 庄内空港内サイトにメディアを設置し、広告料収入を獲得します

2 ネットショップ

現在もすでに運営していますが、庄内地方の経済発展を兼ねて ブランディングやマーケティングをゼロから見直し、 国内旅行者と外国人旅行者に向けてサービスを新展開します

3 体験旅行カウンター

庄内近辺で体験に特化した旅行を委託方式で提供し、 その旅行申し込みカウンターを空港内に設置します

4 仲介サービス「走る商社」

庄内地方の商工業者に対して、他の空港ショップでの商品販売を橋渡しを行い、 成約時にコミッションを頂くサービスを展開します

