

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

中間検証(2020.12)

庄内空港ビル株式会社

## 1 はじめに

# 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、地元にも愛される存在へ
- 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飛躍的な成長を達成
- 新型コロナが収束し、急速な回復と更なる飛躍**

### 中期経営戦略のねらい

”長期的に実現したいこと”を達成するために  
今後5年間で何をすべきかを中期経営戦略として策定。  
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

## 1

### 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。

## 2

### 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。

## 3

### 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。

## 4

### 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フォ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。

## 2 指向する事業展開の方向性 **NEW!**

### 5 アフターコロナに向けた取り組み

- ・2020年に発生した、新型コロナウイルス感染拡大に伴う影響として、2020年度上半期の旅客数は対前年比で約16%となっている。
- ・新型コロナとの共存を念頭に、ガイドライン遵守と利用者の安全対策を図りつつ、国が進める「GoToキャンペーン」や、2021年開催予定の東京オリパラを捉え、関係機関と連携を図り利用拡大に取り組む。

### 6 空港ビルテナントに対する支援

- ・庄内空港は首都圏と本県とを結ぶ基幹交通として重要なインフラであり、その維持発展に向け、航空会社及び物販・飲食テナントへの緊急支援を実施。
- ・今後ともコロナの収束状況を見ながら可能な支援を検討していく。

### 7 将来を見据えた事業領域の拡大

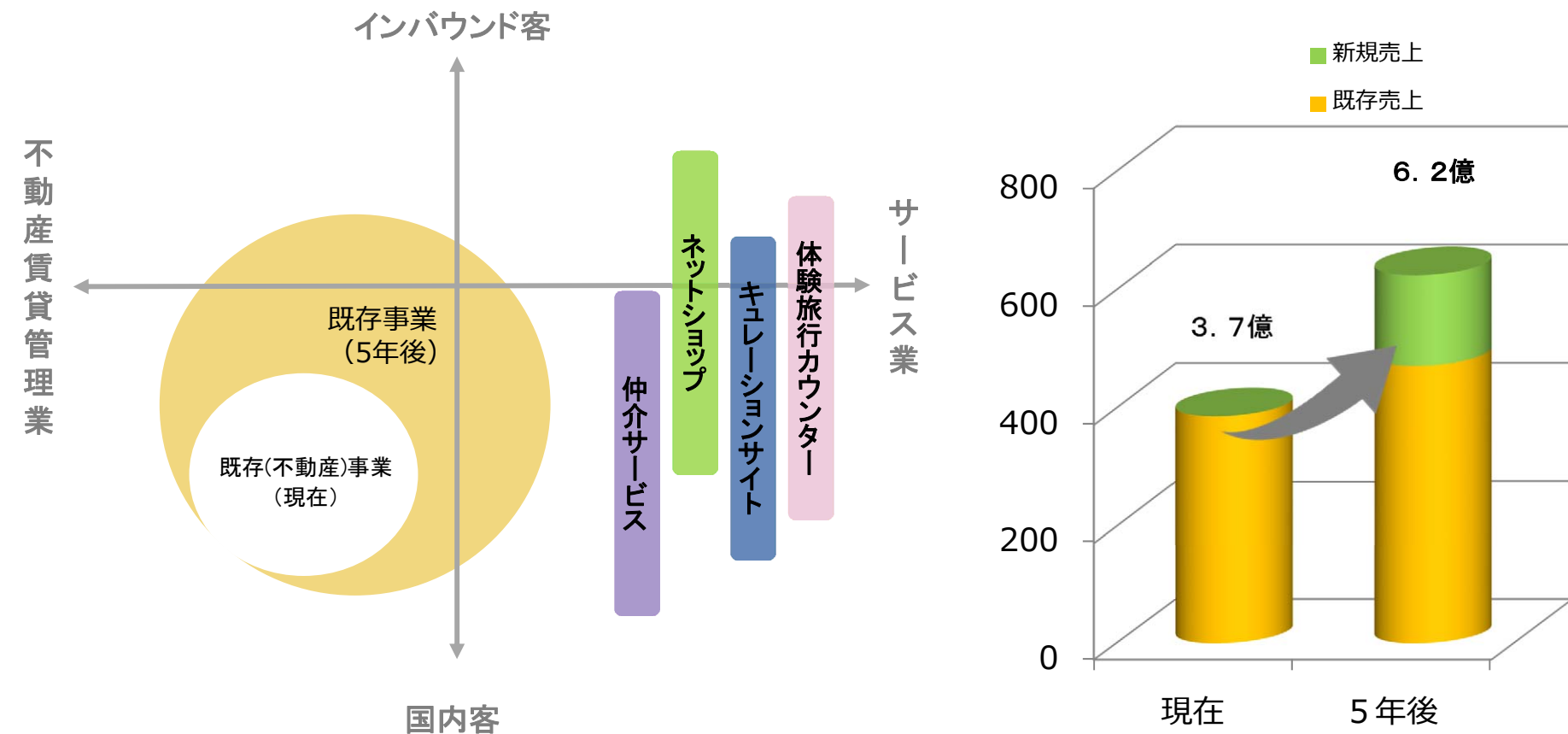
- ・現在の羽田空港での自販機による商品販売に加え、庄内を知らせる・魅力をPRするため首都圏でブースを展開し、ビルの商社機能を拡大する。
- ・空港ビル周辺において新たな店舗を展開し、ビル内既存店舗との共存共栄を図り、空港エリアへの誘客を図る。

### 8 空港施設の新たな利活用

- ・既存の緑地等に新たな体験ゾーン(ツリークライミング等)を併設するほか、空港各施設で移動販売車による飲食物の提供を行う。

### 3 庄内空港が目指す事業ポートフォリオ

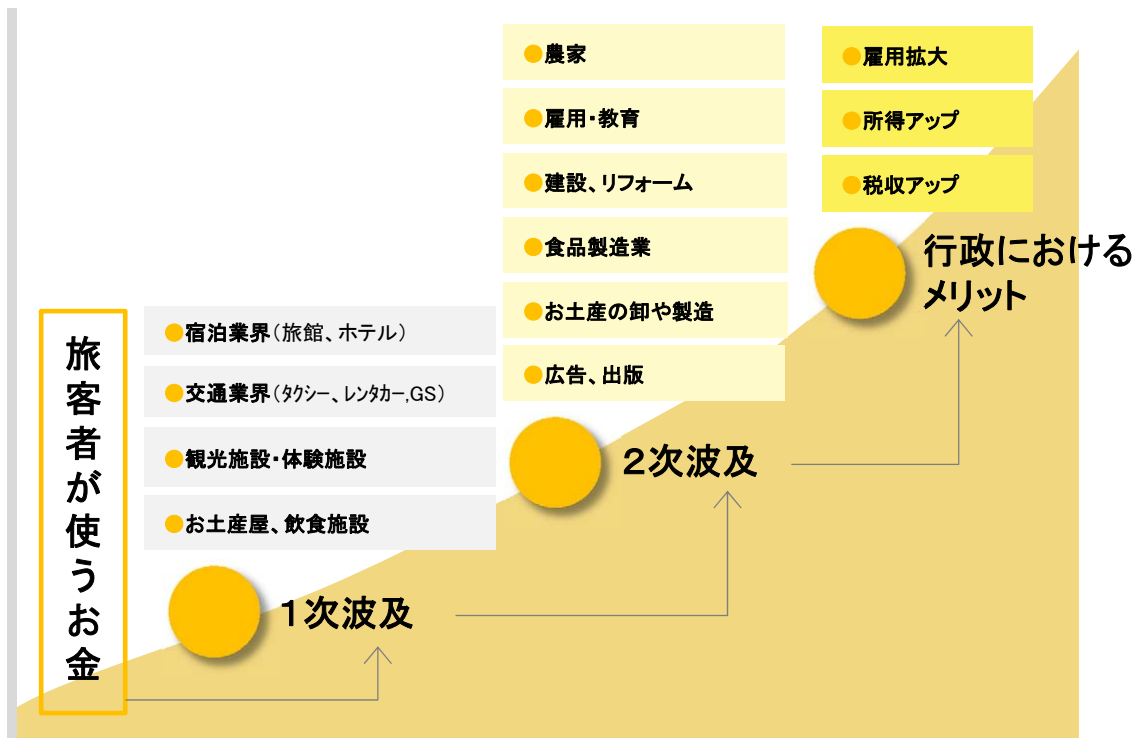
## “サービス業×インバウンド”の領域にもシフト、 多様な攻めのサービスを展開



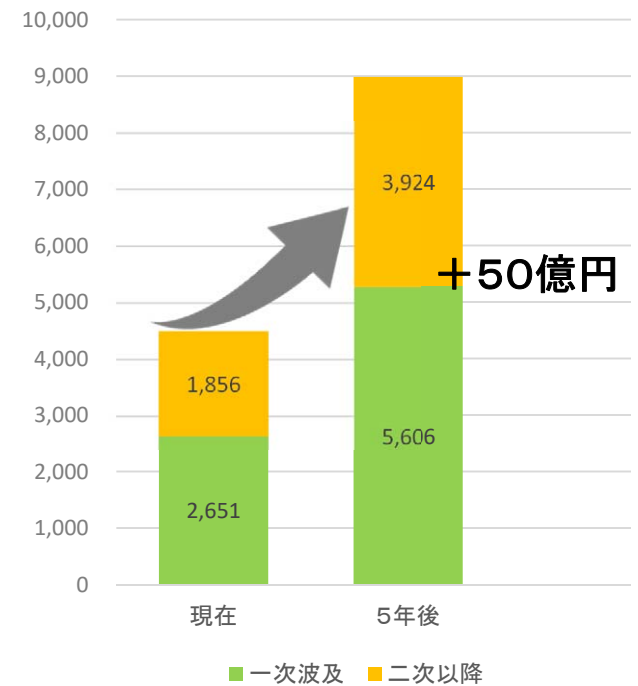
## 4 戦略目標: 旅客数39万人(現在)から59万人(5年後)へ

# 50億円(5年後)の経済効果の可能性あり

### 山形県への経済効果シミュレーション



### 山形県への経済効果



## 5 戦略1 ハード面の展開

### 基本方針

# 多様なニー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 (チェックインカウンター整備済)

効率的な受付施設・設備

2

### 快適なビジネス設備 (有料ラウンジの新設、USB電源設置済)

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  
将来の施設整備にあたり、利用者にやさしい、ユニバーサルデザインに配慮する

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
  - ・事故・災害時の一時避難所としての機能強化が付加できる
- ⊕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

(ANAによるMaaSカーシェア実証実験(2020.11/16スタート)に共同参画)

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

(10年目以降の課題として検討)

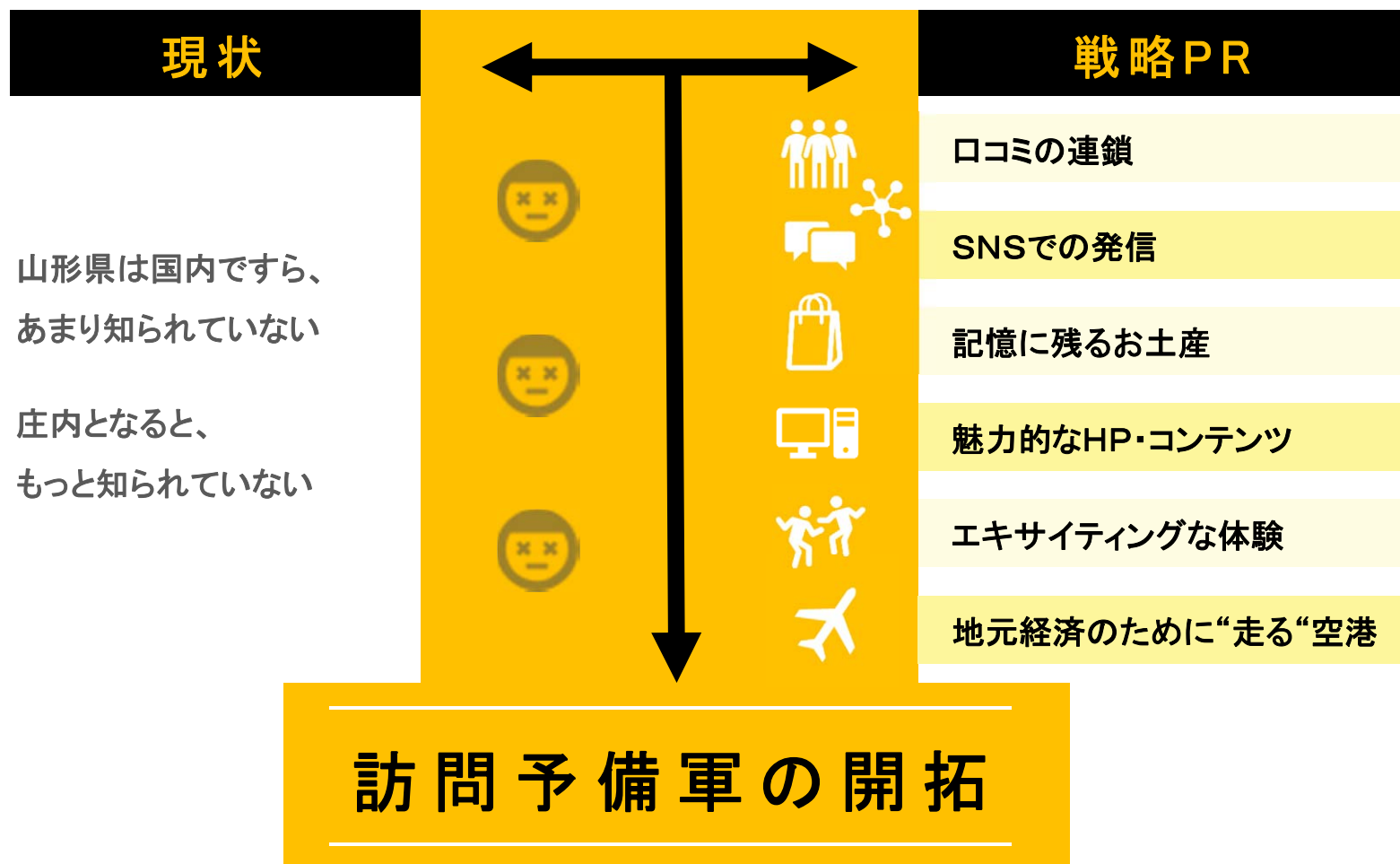


将来の空港イメージ  
(10年目以降)



## 6 戦略2 ソフト面の戦術:庄内地方の認知向上戦略

“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。**



## 6 戦略2 ソフト面の展開

### 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) (制作済)

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、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。都内の店舗(レストラン等)を紹介し、庄内産品をPRすることでビル内のテナント、及びネットショップとの連携を図っていきます。



2

## ネットショップ (企画商品、季節商品販売を展開中)

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。

インフルエンザやコロナのW流行を見据えた巣ごもり消費を狙った商品構成を再構築します。

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。

手ぶらで観光できるよう、サービス運送業者と協力して空港から宿泊先まで荷物を届けます。

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

5

## 有料ラウンジ(展開中)

搭乗待合室に有料ラウンジ「to plads」を2020年1月にオープン、新型コロナ拡大により一時休館したものの、2020年7月より再開しており、今後とも、利用者への利便性向上、及びサービス拡充に努め、利用拡大を図ります

6

## シェアオフィス

ビル施設内の一部に、プライバシーの保護と快適性に配慮した、有料ブースを設置し、施設の有効利用を図ります