

富士山静岡空港ビジネスジェット・ スカイベース戦略

静岡県
スポーツ・文化観光部

<令和8年3月>

目次

- 1 戦略策定の経緯
 - 2 空港を取り巻く現状・課題
 - (1) 発着回数・利用状況
 - (2) 空港の運用・専用施設
 - (3) 空港受入体制・二次交通
 - (4) 観光、ビジネスによる利用
 - (5) 空港西側県有地の活用
 - 3 目指す姿
 - 4 戦略
- <参考> 戦略の柱別
- <付録> 戦略に対する有識者意見

1 戦略策定の経緯

ビジネスジェットを取り巻く環境

① 旺盛なインバウンド需要

- ・2025年の年間訪日外客数は、前年比16%増の約4,270万人となり、2年連続で過去最高を更新
- ・2025年の訪日旅行者による消費額は、約9.5兆円と過去最高を更新

② 世界のビジネスジェット市場の成長

* 1 Global Market Insights Inc
* 2 \$1 USD = 150 JPY計算。以下同様

- ・米国の企業コンサルタント会社*1の世界のビジネスジェット市場予測レポートによると、2024年の市場規模は349億米ドル（約5兆2350億円*2）で、10年後は約3兆円増となる551億米ドル（約8兆2,650億円）と予測
- ・同レポートは、市場成長機会の一つとして、**アジア太平洋・中東の新興市場**における新規の航空機購入やチャーター利用の増加等を挙げている

③ 日本のビジネスジェット発着回数の増加

- ・国土交通省公表の日本のビジネスジェットの発着回数の推移によると、コロナ後は急速にコロナ前の水準に戻り、その後も**発着回数**が伸長（R2～6年の国内・国際線発着回数の年平均伸び率は13.6%）
- ・羽田空港の発着回数が2023年以降横ばいに推移しているのは、**羽田空港のビジネスジェットの受入容量が限界に達している**現れ（関係者意見）

④ 静岡空港のポテンシャル

- ・**ビジネスジェット事業者※とヘリコプター事業者が静岡空港を拠点に事業展開**
- ・駐機スペース拡張など受入容量の拡大が可能な未整備県有地を空港西側に保有

※フジビジネスジェット(株) (FBJ)

機材：4機

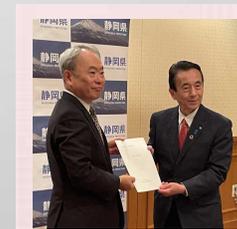
施設：ターミナル、格納庫、駐機スペース



静岡空港を離着陸する
ビジネスジェットとヘリコプター

⑤ 静岡県未来創造会議の提言

- ・「静岡県未来創造会議」が本県を牽引・創造する取組を知事へ提言（2025年1月）
- **観光の基幹産業化に向け、富裕層誘客をターゲットとしたビジネスジェット等の誘致強化**



静岡県未来創造会議の提言

ねらい

インバウンド需要の増加やビジネスジェット市場の成長が見込まれる中、県は**民間活力の導入により、空港西側県有地を活用し、ビジネスジェットの拠点化を目指すことで、空港の機能強化及び富裕層誘客を通じた本県観光の価値向上につなげる。**

2 空港を取り巻く現状・課題 (1) 発着回数・利用状況

○2024年の静岡空港のビジネスジェットの発着回数（国内線・国際線）は、609回（全国7位／地方管理空港2位）

○利用の約9割は国内線によるフェリー（機体輸送）利用や飛行訓練で、旅客輸送利用は低調

発着回数・利用状況

（出典：一般社団法人日本ビジネス航空協会）

日本におけるビジネスジェット発着回数上位10空港（2024年）

（単位：回）

No	空港	管理区分	国内	国際	計
1	羽田	国	1,817	2,864	4,681
2	成田	会社	901	901	1,802
3	新千歳	国	543	605	1,148
4	関西国際	会社	258	742	1,000
5	県営名古屋	他	922	46	968
6	松本	地方	731	0	731
7	静岡	地方	605	4	609
8	中部国際	会社	204	345	549
9	庄内	地方	466	0	466
10	八尾	他	395	0	395
全97空港計			11,020	5,843	16,863

①国内線・国際線の発着回数：全国7位

・静岡空港のビジネスジェット国内線国際線合計の発着回数は、2024年は609回で、**全国7位(全国シェア3.6%)**、**地方管理空港2位**

②国内線の発着回数：全国5位

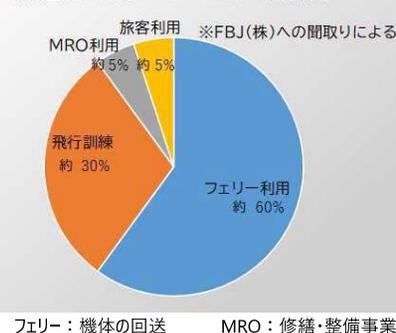
・そのうち、**国内線の利用が多く、国内線の発着回数は全国5位**
 ・国際線の利用は、少数に留まる

FBJ格納庫内の
ビジネスジェット



③旅客輸送利用は低調

静岡空港におけるビジネスジェットの利用状況



・静岡空港の利用状況は、**羽田空港で旅客を乗せるための機体輸送や飛行訓練、修繕・整備事業が9割以上**
 ・**旅客利用は約5%に留まる**

※日本での利用状況は、羽田空港が国内線・国際線ともに全国1位
 ※国際線では、半数が羽田空港に飛来

2 空港を取り巻く現状・課題 (2) 空港の運用・専用施設

- ビジネスジェット利用者からの運航スケジュールや受入体制等の多様な要望に対し、柔軟な対応が求められる。
- 静岡空港は、小型機エプロンやマルチスポット、ビジネスジェット事業者の格納庫もあるうえ、受入容量拡大への対応が可能。

空港の運用・専用施設

静岡空港及び日本の主要空港における状況

空港	運用時間	飛行場管制業務(ターミナルレーダー管制業務)	BJ発着枠上限	優先スポット	民間の専用格納庫/駐機場	駐機日数	専用施設	専用CIQの場所
新千歳	24h	あり(あり)	無	12	有	1か月	国際線TB隣接	同左
羽田	24h	あり(あり)	16機/日	15	無	5日間	第3TB内	同左
中部国際	24h	あり(あり)	無	約20	有	上限無し	第2TB内	同左
県営名古屋	7:00-22:00	あり(あり)	無	(共用)28	有	1週間	TB内	同左
関西	24h	あり(あり)	無	24	有	71時間	第2TB内	同左
静岡	7:30-22:00	なし※(なし)	無	(共用)6	有(12機)	6泊	BJ事業者施設(クアジ)	なし(一般旅客用)

TB：旅客ターミナルビル CIQ：税関・出入国管理・検疫 BJ：ビジネスジェット
 ※飛行場対空援助業務が行われている

①運用時間の調整が困難

- ・静岡空港の運用時間は諸調整の上、7:30～22:00としており、**24時間運用空港と比較し、他の部分での差別化が必要**

※運用時間変更には、国が示す定期便の具体的な運航計画が必要など定期路線拡大との関係性等が必要

②駐機日数・受入容量等は他空港と遜色なし

- ・小型機エプロンやマルチスポット、ビジネスジェット事業者の格納庫もあり**駐機について柔軟な調整が可能**ため、他空港と比較し**遜色なし**
- ・未整備有地を空港西側に保有し、駐機スペース拡張など**受入容量拡大の余地あり**
- ・専用ラウンジは、旅客ターミナルビルに隣接したビジネスジェット事業者の施設内に完備

③受入施設は機能向上の余地有り

- ・離着陸時は、航空管制運航情報官からの情報によりパイロットが安全性を確認している。
- ・クルーが滞在可能な**宿泊施設**や**ケータリング事業者**が空港にない

FBJ機材
 サイテーションC14

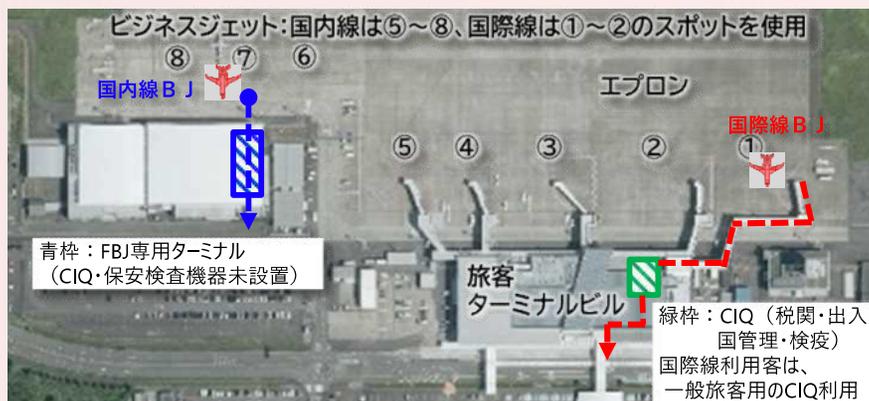


2 空港を取り巻く現状・課題 (3) 空港受入体制・二次交通

- 国際線の旅客利用の受入には、**利用客の秘匿性確保が重要となる。**
- 空港からの移動手段として、富裕層のニーズに応えるための高級ハイヤー配車事業者やヘリ事業者等と連携が必要である。

空港受入体制

到着客の動線 (想定) 青点線: 国内線
赤点線: 国際線



富士山静岡空港

二次交通

- ・高級車両による専属運転手付き高級ハイヤーサービス事業者との連携がないため、手配が困難
- ・静岡空港を拠点に事業展開しているヘリコプター事業者(静岡エアコミュニティ株※)との連携により、今後、空港からの移動手段としてヘリコプターの活用が期待される

※運航機材: 双発ヘリ8機
(双発ヘリ: 1つのエンジンが故障しても、他のエンジンで安全に飛行を続けられる高い安全性を持つ)



静岡空港を離着陸するヘリコプター

①国際線利用客の空港内秘匿性が未確保

- ・国際線利用客は、一般旅客用のグランドハンドリング・CIQ・保安検査機器を利用するため、**空港通過時の秘匿性が未確保**

②高級ハイヤー配車事業者の未配備

- ・旅客利用が少ないため、高級ハイヤーの配車はない
- ・国際線旅客利用の受入は、二次交通(空港からの移動手段)として、急な予定変更にも柔軟に手配可能な**高級ハイヤー配車事業者との連携が必要**



高級ハイヤー (イメージ)

③ヘリコプター事業者の空港配備

- ・ヘリコプター事業者が静岡空港を拠点に事業展開しているが、利用客の空港からの移動手段としてヘリコプターの利用実績はなく、連携が必要
- ・県内には、ヘリコプターが離着陸できる場外ヘリポートの数は、**限定的**

④次世代エアモビリティ導入計画が進行中

- ・2024年、静岡県次世代エアモビリティ(eVTOL)導入促進ロードマップを策定
目標: R9 (2027) 年度: 観光遊覧
R12 (2030) 年度: 2地点間移動の実現等
- ・新しいモビリティを利用客の移動手段として活用できるよう連携の検討が必要

2 空港を取り巻く現状・課題 (4) 観光、ビジネスによる利用

- 観光資源が豊富な一方、**富裕層向け観光商品は開発途上段階で、観光地の受入環境や質の高い移動手段は不十分。**
- 県内企業のビジネスジェット利用及び海外からの受入れの需要がなく、**ビジネスの旅客利用をターゲットとすることはハードルが高い。**

観光利用

観光資源に富む
エリアの分布



① 富裕層向け商品の不足

- ・観光目的で静岡空港を利用するビジネスジェットは僅少
- ・観光コンテンツは豊富である一方、**富裕層向けの旅行商品の開発は途上段階**



② 観光地の受入環境の不足

- ・県内の外資系ホテル※は3施設、民間の格付けで最上級評価のホテルは1施設と、**外国人宿泊者数が同程度の他県と比べて少ない**
- ※マリオット、ヒルトン、IHG、ハイアット、アコー
- ・**富裕層向けガイドの人材不足など、ハード・ソフト両面での受入環境が不十分**



③ 質の高い移動手段の確保が必要

- ・プライバシーを保持しつつ、スムーズかつ短時間で観光地へ移動できる**質の高い移動手段 (ヘリコプター、高級ハイヤー等) が不十分**

④ 県内企業のビジネス需要は極めて限定的

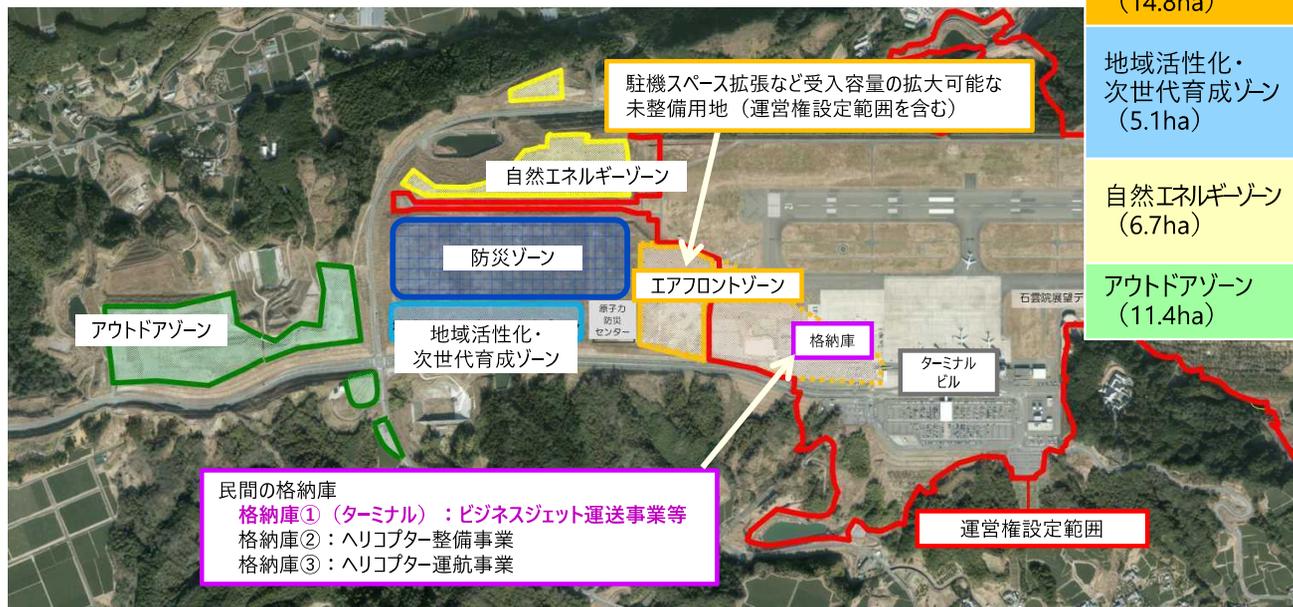
- ・県内企業は、移動手段としてのビジネスジェットの認知度はなく、**県内企業の通常ビジネスの範囲内では殆ど需要がない**
- ・海外取引先によるビジネスを目的としたビジネスジェットの飛来がない

2 空港を取り巻く現状・課題 (5) 空港西側県有地の活用

○静岡空港と空港周辺地域の更なる発展に向け、令和2年度に策定した「富士山静岡空港西側県有地活用方針」に基づき、各ゾーンの考え方に沿って、民間活力導入の実現に向け取組を進めている。

各ゾーンの取組

- ・**エアフロントゾーン**：ビジネスジェットの拠点化を目指し、戦略策定
- ・**地域活性化/自然エネルギー/アウトドアゾーン**：公募条件等が整ったゾーンから公募
- ・**防災ゾーン**：国の計画において大規模な広域防災拠点に指定。災害時は関係機関の航空機が参集し、航空搬送や広域物資輸送の拠点



民間の格納庫
 格納庫① (ターミナル)：ビジネスジェット運送事業等
 格納庫②：ヘリコプター整備事業
 格納庫③：ヘリコプター運航事業

FBJ機材
 ファルコン2000LXS



民間活力の活用を進める4ゾーン

ゾーン (面積)	ゾーニングの考え方	活用例
エアフロントゾーン (14.8ha)	空港機能を強化・補完する場	格納庫、ホテルなど
地域活性化・次世代育成ゾーン (5.1ha)	地域と連携した活力創出や次世代育成の拠点	集客施設、航空従事者等教育施設など
自然エネルギーゾーン (6.7ha)	土地の有効活用によるエネルギー循環 (脱炭素社会へのシステムづくり) の場	太陽光発電施設など
アウトドアゾーン (11.4ha)	既存地形や周辺自然環境を生かしたライフスタイルを実現する場	グランピング施設など

防災ゾーン：大規模な広域防災拠点

- <南海トラフ地震において想定される役割>
- ・広域応援部隊 (警察、消防、自衛隊等) の集結、活動拠点
 - ・広域物資輸送拠点の代替拠点
 - ・災害派遣医療チーム等の空路参集拠点
 - ・航空機等の駐機、給油拠点 など

3 目指す姿

目指す姿

海外からの観光・ビジネス利用の増大やビジネスジェット関連事業の機能強化による、**国内外からビジネスジェットが集積する世界有数のビジネスジェットの拠点**

拠点化イメージ

▶▶ 年間発着回数8,000回・駐機数100機



戦略の柱

目指す姿の実現に向けて、**4つの戦略の柱**を掲げて取り組む。

4つの柱	拠点化イメージ
① 観光利用	・富裕層観光の空の拠点
② ビジネス利用	・国際会議や国際イベント等を含むビジネス利用の空の拠点
③ ビジネスジェット関連産業の振興	・運航、MRO、FBO、駐機等の関連産業の集積 ・eVTOLの運航拠点
④ 空港西側エアフロントゾーンの活用	・専用格納庫、駐機スペース ホテル等への活用

MRO：航空機の修繕・整備事業
FBO：運航支援事業（空港を拠点に一般航空向けに関連サービスを行う事業）
ここでは、ビジネスジェット利用者に対する二次交通手配事業者を指す。



4 戦略

○目指す姿の実現に向け、国内外での**需要開拓**や**受入機能の強化**を図り、**需要動向に応じた施設整備等**を通じて、**世界有数のビジネスジェット拠点**へ繋げる。

ステップ	目指す姿	更なる拡大	需要開拓
戦略1 観光による利用促進	富裕層観光の空の拠点 ・国際イベント開催等に伴う利用促進 ・本県拠点の広域周遊プラン作成に向けた他県との連携強化 ・ターゲットに沿った効果的なプロモーション強化 ・高付加価値宿泊施設の増	インバウンド富裕層の本県来訪者数の拡大 ・富裕層向けガイドの増 ・本県拠点の広域周遊プラン作成に向けた他県との連携開始 ・ターゲットに沿った効果的なプロモーション強化 ・高付加価値宿泊施設の新規開業	インバウンド富裕層の需要開拓 ・インバウンド富裕層向け商品の造成（富士山、ゴルフ、モータースポーツ等） ・ハイエンド層訪日外国人の人流や情報ソースの実態把握 ・ターゲットに沿った効果的なプロモーションの実施 ・高付加価値宿泊施設の誘致
戦略2 ビジネスによる利用促進	【イン】国際会議・展示会等の開催に伴う利用拡大 【アウト】県内・近隣県企業の利用	【イン】海外運航代理店等への営業強化 政府・著名人等海外要人などへのアプローチ拡大 【アウト】近隣県企業への一層の理解促進、営業拡大	【イン】国内運航代理店等への営業展開 【アウト】県内企業への理解促進
戦略3 航空事業 の ビ ジ ネ ス ジ ェ ッ ト 関 連 産 業	固定需要の拡大及び各事業拡大に伴う更なる投資 【運航事業】新機材追加など投資拡大による法人契約・短期利用の需要拡大 国際運航の回数増大 【MRO事業】整備対象ライセンスの拡大による事業拡大 【駐機事業】更なるスペース拡張による事業拡大 【FBO事業】多様なニーズに応じた二次交通事業者との連携 ・MRO事業：航空機の修繕・整備事業	運航エリア拡大など需要取込みエリアの拡大 【運航事業】法人契約・短期利用の需要拡大 国際運航エリアの拡大（東・東南アジア） 【MRO事業】海外機体の修理・整備需要の取り込み 【駐機事業】羽田からの駐機需要の取込み拡大 他空港からの冬期需要の取込み 【FBO事業】二次交通事業者との連携 FBO事業：運航支援事業（空港を拠点に一般航空向けに関連サービスを行う事業） ここでは、ビジネスジェット利用者に対する二次交通手配事業者を指す。	運航代理店やパイロットへの営業展開、海外商談会出展など新規顧客の獲得 【運航事業】法人契約及び短期利用の需要取込み （R6年度：法人契約2件、短期利用68件） 国際運航の開始（R8年度：台湾） 【MRO事業】国内機体の修理・整備需要の取り込み （現行ライセンス機材：4社） 【駐機事業】羽田からの駐機需要取込み （R6年度：定期2件、短期貸し3件） 【FBO事業】需要に応じたFBO事業者の参入促進 二次交通事業者との連携構築
	二次交通事業	先進的な移動手段の導入による多様化 ①ヘリコプター事業者：場外離着陸場の更なる増設 ②高級ハイヤー事業者：FBO事業者との連携強化 ③eVTOL事業者：FBO事業者との連携、観光遊覧/2地点間移動の拡大・拡充	移動手段の利便性向上 ①ヘリコプター事業者：場外離着陸場の増設 ②高級ハイヤー事業者：FBO事業者との連携 ③eVTOL事業者：観光遊覧の拡大・拡充 2地点間移動の実現
戦略4 空港西側エアフロントゾーンの活用	県が担うべき追加整備 ・小型機エプロン、取付誘導路 民間投資の拡大 ・駐機スペース拡張、連絡道路、ホテル・専用CIQ設置 ・格納庫（2棟）、eVTOL関連施設（充電設備、格納庫棟等）	新たな民間投資 ・格納庫（1棟） ・駐機スペース ・ホテル ・eVTOL関連施設（充電設備等）	現行受入容量 ・新たな民間投資の調整 ・民間ホテル誘致・公募 新たな民間投資までの用地活用 ・集客施設等公募
年間発着回数・駐機数	8,000回・100機	4,000回・30機	1,000回・18機

<参考> 戦略の柱別①

戦略1：観光による利用促進、 戦略2：ビジネスによる利用促進

ステップ	目指す姿	更なる拡大	需要開拓	実施主体
観光による 利用促進	<p>富裕層観光の空の拠点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国際イベント開催等に伴い、利用を促進 ・本県拠点の広域周遊プラン造成に向けた他県との連携を強化 ・ターゲットに沿った効果的なプロモーションを強化 ・高付加価値宿泊施設が増加  <p>国際スポーツイベント等 (写真：東京2025デフリンピック自転車競技)</p>	<p>インバウンド富裕層の来訪者数の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・富裕層向けガイドを増加 ・本県拠点の広域周遊プラン造成に向けた他県との連携を開始 ・ターゲットに沿った効果的なプロモーションを強化 ・高付加価値宿泊施設が新規開業  <p>外資系高級ホテル</p>	<p>インバウンド富裕層の需要開拓</p> <ul style="list-style-type: none"> ・インバウンド富裕層向け商品を造成（富士山、ゴルフ、モータースポーツ等） ・ハイエンド層訪日外国人の人流や情報ソースの実態を把握 ・ターゲットに沿った効果的なプロモーションを実施 ・高付加価値宿泊施設を誘致  <p>ゴルフ×富士山 ツーリズム</p>	<p>県 ・ 市町 ・ 観光協会 ・ 民間</p>
ビジネス による 利用促進	<p>【イン】国際会議・展示会等の開催に伴う利用を拡大</p> <p>【アウト】県内・近隣県企業の利用を促進</p>  <p>国際会議等</p>	<p>【イン】海外運航代理店等への営業を強化 政府・著名人等海外要人などへのアプローチを拡大</p> <p>【アウト】近隣県企業へのビジネスジェットのメリット等の一層の理解を促進、営業を拡大</p>	<p>【イン】国内運航代理店等へ営業を展開</p> <p>【アウト】県内企業へビジネスジェットのメリット等の理解を促進</p>  <p>高級ハイヤーによる移動</p>	<p>民間</p>

<参考> 戦略の柱別②

戦略3：ビジネスジェット関連産業の振興

MRO事業：航空機の修繕・整備事業
 FBO：運航支援事業（空港を拠点に一般航空向けに関連サービスを行う事業）
 ここでは、ビジネスジェット利用者に対する二次交通手配事業者を指す

ステップ		目指す姿	更なる拡大	需要開拓	実施主体
ビジネスジェット関連産業の振興	航空事業	固定需要の拡大及び各事業拡大に伴う更なる投資	運航エリア拡大など需要取込みエリアの拡大	運航代理店やパイロットへの営業、海外商談会出展など新規顧客の獲得	県・運営権者・民間
	運航事業	<ul style="list-style-type: none"> ・新機材追加など投資拡大により法人契約・短期利用の需要を拡大 ・国際運航の回数を増大 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人契約・短期利用の需要を拡大 ・国際運航エリアを拡大（東・東南アジア） 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人契約及び短期利用の需要を取込み（R6：法人契約2件、短期利用68件） ・国際運航を開始（R8：台湾） 	
	MRO事業	<ul style="list-style-type: none"> ・整備対象ライセンスの拡大により事業を拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・海外機体の修理・整備需要を取込み 	<ul style="list-style-type: none"> ・国内機体の修理・整備の需要を取込み（現行ライセンス機材：3機） 	
	駐機事業	<ul style="list-style-type: none"> ・更なるスペース拡張により事業を拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・羽田からの駐機需要の取込みを拡大 ・他空港からの冬期需要を取込み 	<ul style="list-style-type: none"> ・羽田からの駐機需要を取込み（R6：定期2件、短期貸し3件） 	
	FBO事業	<ul style="list-style-type: none"> ・多様なニーズに応じる二次交通事業者と連携 	<ul style="list-style-type: none"> ・二次交通事業者と連携 	<ul style="list-style-type: none"> ・需要に応じたFBO事業者の参入促進 ・二次交通事業者と連携を構築 	
二次交通事業	<p>移動手段の利便性向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ①ヘリコプター事業者 場外離着陸場を更に増設 ②高級ハイヤー事業者 FBO事業者と連携を強化 ③eVTOL事業者 FBO事業者と連携、観光遊覧・2地点間移動の拡大・拡充 	<p>移動手段の利便性向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ①ヘリコプター事業者 場外離着陸場を増設 ②高級ハイヤー事業者 FBO事業者と連携 ③eVTOL事業者 観光遊覧の拡大・拡充、2地点間移動の実現 	<p>質の高い移動手段の確保</p> <ul style="list-style-type: none"> ①ヘリコプター事業者 FBO事業者と連携を構築 ②高級ハイヤー事業者 FBO事業者と連携を構築 ③eVTOL事業者 空港における可能性調査、観光遊覧の実現、2地点間移動の実証実験 		

<参考> 戦略の柱別③

戦略4：空港西側エアフロントゾーンの活用

ステップ	目指す姿	更なる拡大	需要開拓	実施主体
駐機数等	年間発着回数8,000回・駐機数100機	年間発着回数4,000回・駐機数30機	年間発着回数1,000回・駐機数18機	
空港西側エアフロントゾーンの活用	<p>県が担うべき追加整備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小型機エプロン、取付誘導路 <p>民間投資の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・駐機スペース拡張、連絡道路 ・格納庫（2棟） ・ホテル ・eVTOL関連施設（充電設備、格納庫1棟等） <p>空港施設の機能向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・飛行場管制業務、ターミナルレーダー管制業務実施 ・専用CIQ設置 	<p>新たな民間投資</p> <ul style="list-style-type: none"> ・格納庫（1棟） ・駐機スペース ・ホテル ・eVTOL関連施設（充電設備等） <p>空港施設の機能向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ターミナルレーダー管制業務実施 ・専用CIQ設置の検討 <p style="text-align: center;">CIQ：税関・出入国管理・検疫</p>	<p>現行受入容量での取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな民間投資の調整 ・民間ホテルの誘致・公募 <p>新たな民間投資までの用地活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集客施設等の公募 <p>空港施設の機能向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・航空需要増を見据え、ターミナルレーダー管制業務実施に向けた国への働きかけ ・国際線利用客の空港内秘匿性確保の向上 	県 ・ 運営権者 ・ 民間
活用想定図				

<付録> 戦略に対する有識者意見①

意見を伺った有識者

氏名	所属・役職
加藤 一誠	慶應義塾大学 商学部 教授
田村 和之	一般社団法人日本ビジネス航空協会 副会長
岩戸 一郎	一般社団法人日本ビジネス航空協会 事務局長

分野	意見内容	対応
戦略及び 戦略の進め方	目標は、何機駐機できるかという土木戦略だけでなく、何機来くるのかという経営戦略の目標値が必要ではないか。民間事業者にとっては何機来るかが重要。	戦略に反映
	羽田空港を補完する役割を果たし静岡空港の利用実績が増えていく中で、成果を積み重ねていくことはストーリーとして非常に良い。その結果、空港の受入体制の拡充や、より柔軟な施設の運用などプラスのスパイラルの効果が出てくるかもしれない。	戦略推進の参考とする
観光誘客	静岡空港のビジネスジェット事業者やヘリコプター事業者など民間事業者と連携を進める中で、定例的なミーティングを通して進捗等を確認していく場が必要と考える。	戦略推進の参考とする
	戦略に富士山のことが触れられていない。静岡空港はビジネスジェットとヘリコプターの連携が容易にできる。静岡空港に来たら、ヘリコプターで富士山遊覧できることなどを前面に宣伝したらよい。	戦略に反映
	コンシェルジュのような専門事業者は、旅行先で億単位で消費する客を持つ。そういった「客を持つ」人をスカウトすることも大事。人と物（ホテル）をセットで誘致するとい。	高付加価値 宿泊施設の誘致 の参考とする

<付録> 戦略に対する有識者意見②

分野	意見内容	対応
差別化	静岡は天候が安定している。冬でも駐機に支障がないことは、他と差別化できるマーケティングである。今からビジネスジェット誘致を始めるためには、「違い」を見せる必要がある。	戦略に反映
	需要が増えれば2次交通が必要。羽田空港はできないこと、例えば、送迎車両を機側に付け、すぐに移動できるなどは、他空港との競争上、有利になる。	国内線対応可。営業のセールスポイントとする
マーケティング	海外からのファーストコンタクトとなる国内運航支援会社等に対して売り込みをかける際に、利用者の意見やニーズを聞く必要がある。ビジネスジェットを利用し、静岡空港に来る人が何を考えているのかをよく聞かなければならない。	営業で実施する
	静岡空港のビジネスジェット事業者の格納庫は、競争力のある資産である。整備もできることを売りに、羽田に駐機できない機体の需要を取り込むことが可能。駐機利用の場合、駐機空港の選定は、パイロットの発言力が強い「パイロットへの営業活動」を行うことで、戦略3の「航空産業」が活かされる。※	戦略に反映
	パイロットへの営業のアプローチの仕方は2つ。①パイロットとのつながりを持つ運航支援会社に対する営業、②乗員が集まり意見交換する会議（International Operators Conference、I O C）への参加	営業で実施する
	富士山や伊豆などといった顧客が行きたいところをPRするのではなく、空港施設をスムーズに通過できることや、ヘリコプターへの乗り換えがスムーズにできることなど、運航側のストレスフリーの環境を整え、PRすることが、結果的にはお客を呼べるようになるのではないかと考える。	営業で実施する施設整備の参考とする

※セールスのポイント

駐機利用（給油利用も含む）：駐機空港の選定はパイロットの意見がより強く左右するため、パイロットへの営業が必要

旅客（観光、ビジネス）利用：利用客のニーズを踏まえて運航支援会社が利用空港を決めるため、運航支援会社へのセールスが必要

富士山静岡空港ビジネスジェット・スカイベース戦略

作成

静岡県スポーツ・文化観光部

作成協力

富士山静岡空港株式会社

フジビジネスジェット株式会社

静岡エアコムタ株式会社