

「空港は地域の鏡」という心構えで 空港運営に取り組んでいきます

一〇周年を迎えた中部国際空港セントレア。ここに七月に就任したのが四代目の社長である友添雅直氏。トヨタ自動車時代の国内外での経験をフルに生かし活躍する友添社長に話を伺った。

——開港一〇周年に着任した心境をお聞かせください。

友添 「第二の開港期と位置付け飛躍的な成長を遂げる」という中期の経営目標が発表された直後に私を選んでいただき、「伸ばしていく楽しみ」を与えられたと嬉しく思っています。一方で、その目標のチャレンジのレベルは非常に高く、空港として様々な課題も多くあります。今はこの重責をエンジニアリングしながら成長の原動力にしようとポジティブにとらえ、自

分が培ってきたものを最大限に發揮していければと思っています。

——初代からトヨタ出身の社長が続いています。ご自身のトヨタでの経歴、印象的な仕事は？

友添 私は「トヨタ自動車販売」に入社早々、濠亜部（オセアニア・アジア担当）で働きました。オーストラリア赴任前の最初の五年間は、少数のスタッフで業務を行い、オーストラリアの商用車ビジネスに関する全てが私の担当で、商用車の推販や商品の導入企画などを

経験しました。その後の五年間は、

シドニーの現地会社で、販売部長やオーストラリア人の社長補佐を経験し、自動車政策に関連して首都キャンベラに赴いて国に直接かけあったこともありました。私の原点はこのオーストラリアでの経験だったと思っています。

その後も海外企画部や米国トヨタなどで多くの経験を積ませて頂き、それぞれいい上司の下で働くことができ、いい仲間と本当に恵まれました。業界の違いこそありますが、これまでの自分の全ての経験が空港会社の社長としてそのまま生きてくると実感しています。

——現在の中部国際空港の現状、課題をどうお考えですか？

友添 リーマンショックで落ち込んだ日本が回復に向かう中で、

セントレアの回復は少し遅れ気味でした。その苦しい時代に先代社長は、将来の種をまきながら黒字を定着化できるようなビジネス構造を構築されました。この時期を乗り越え鍛えられてきた社員たちや経営のシステムを資産として、これからどう伸ばしていくかが一つの重要なテーマです。

そして成長や地域貢献のためには、まずは「路線の拡大」が必要です。旅客需要増にあたっては、今追い風が吹いています。これまで観光面で東京や関西に比べて埋没感があった中部が、最近はや昇龍道などで盛り上がってきました。