

2005年8月

国内航空市場の活性化

—新規航空会社参入の視点から—



東京大学公共政策大学院 ミクロ経済学事例研究

「国内航空市場班」

永田洋介

河野通子

杉本崇

目次

エグゼクティブ・サマリー

第1章 規制緩和の歴史

第2章 現状分析 ～路線別航空運賃の分析～

第3章 現状分析 ～コストデータの分析～

第4章 政策の検討

エグゼクティブ・サマリー

平成 12 年度に航空法が改正され、日本の空は原則として航空会社の自由な裁量に任せられるようになった。近年では、日本の国内航空市場は自由競争の時代に突入したとも言われている。しかし、自由競争になって航空運賃の大幅な低下が期待されていたにもかかわらず、航空運賃はそれまでの減少傾向に歯止めがかかっている。現在では値上げが行われるなど、改正時には予期していない方向に市場は動いていることも指摘され、日本の航空市場の適切な市場設計が望まれている。

近年の航空運賃の動向としては、価格競争がなかなか起きていないことが議論されている。特に、日本国内の航空市場ではクールノ競争が展開され、完全競争が達成されていないことが考えられ、価格競争が起こる制度設計を主体とした政策提言が望まれている。日本の国内航空市場における現状を調査し、政策提言に対する検討の結果、発着枠の配分の見直しと略奪価格を防止するための下限価格規制の必要性が明確となった。こうした政策が直接価格競争を生むことは限らないが、価格競争を促進する上でも十分に検討するに値する課題であると認識している。

当報告書では、第 1 章で規制緩和が行われてきた歴史を踏まえた上で、第 2 章で参入する会社数が増えて競争が起きているならば運賃は値下がりすることを、路線別の運賃のデータをもとに示している。そして、第 3 章で、運賃は下がったもの、いまだにコストを上回る運賃が設定され、特に、新規航空会社がコストを大幅に上回る価格を設定し、利益を得ようと行動していることを示している。これらを踏まえた上で、第 4 章で市場の裁量に任せながら価格競争が起きるような政策の検討を行った。

第1章 規制緩和の歴史

規制緩和の歴史

かつての国内航空市場は閉鎖的であったと言われる。それは、過当競争を抑制し、揺籃期にある航空事業者を育成する観点から日本航空や全日本空輸が市場の大部分を占有し、独占的な利益を確保していたからだ。海外便は日本航空、国内便は全日本空輸・日本エアシステムといわれるほど各航空会社の棲み分けが明確化されており、大手航空会社ほど高い利益が確保される仕組みが整っていた。もちろん、高い利益を確保できた背景には、歴史的経緯に代表される制度的問題が多数存在していたが、最終的に利益の負担は利用者に転嫁されていた。そうした利用者の不利益は、国内航空市場の活性化を妨げていたのみならず、欧米諸国における国内航空市場の自由化の流れからは取り残されることになった。

国土交通省(旧運輸省)は利用者の利便向上を目的として航空事業者間の競争を促進することにした。需要調整規制の撤廃、運賃事前届出制の緩和、混雑空港における発着枠配分等に関して規制緩和を実施し新たな市場設計を試みた。その結果、新規航空会社の参入をはじめとして、ここ数年は利用者利便の向上が実現された。主要路線における運賃低下、航空会社ごとの便数増大、マイルサービス向上など、各航空会社が独自の戦略を打ち出し、利用客確保に邁進した。このように国内航空市場の利便性向上により、政府の規制緩和による競争環境の促進ばかりでなく、航空会社間の経営体質を大きく変わるまでになった。ここでは、国土交通省(旧運輸省)が実施した規制緩和の流れ、民間航空会社の経営変化、利用者の立場としての運賃設定、コスト変化に分けて、競争市場への変貌を追跡した。

規制緩和・運賃の変化

政府は様々な規制を通じて国内航空市場を管理してきた。とりわけ、最初に改革のメスが入られたのは「国内線ダブル・トリプルトラック化」基準の設置であった。国内航空路線のうち、高い需要のある路線に関しては複数の航空会社による運航を認め、利用者の利便の向上が図るものであった。昭和61年の制度発足により、東京―鹿児島間を初めとする路線でダブル・トリプルトラック化は実現され、航空会社間における競争が促進された。平成4年、8年には更なる規制緩和が進められ、平成9年にはダブル・トリプルトラック化は完全に廃止されることになった。

運賃面に関しては、平成8年に「幅運賃制度」が導入され、一定の幅の範囲内で国内航空輸送事業が航空運賃を自由に設定することができるようになった。国内航空輸送事業は、利用者のニー

ズに対応した運賃・料金を設定することができるようになり、運賃の大幅な割引が開始された。そして、平成 12 年には航空法が改正され、認可制から事前届出制に改められ、運賃の設定は各航空会社の裁量が更に増える形となった。ただし、独占路線における著しい価格高騰、競争の実質的阻害、既存の航空会社が新規航空会社を排除するための略奪価格を設定することが懸念されたため、届出の後には指導することができるような仕組みが採用された¹。

規制緩和の歴史		その他
1986年	ダブル・トリプルトラック化基準の設定	45-47体制の廃止
1990年	標準原価導入→同一距離同一運賃	
1992年	ダブル・トリプルトラック化基準の緩和(第一次)	
1994年		関西空港開港
1995年	営業割引50%以内は届出	
1996年	ダブル・トリプルトラック化基準の緩和(第二次) 幅運賃制度の導入	
1997年	ダブル・トリプルトラック化基準の廃止	
1999年		2種空港使用料1/3減
2000年	需給調整を廃止し、事業ごとの許可制 許可制→事前届出制	

このような規制緩和を受け、運賃の多様化が進み、低価格な様々な割引チケットが販売されるようになった。平成6年度には普通運賃、往復運賃、回数券割引という形で流通していた航空券であったが、規制緩和の流れに応じて割引運賃の種類も増えていった。平成16年度以降は、15種類以上にもおよぶ航空券が販売され、利用客が目的に応じて様々な割引が受けられる仕組みが出来上がった。例えば、航空券の予約を搭乗日より早い段階で予約する「事前割引」は航空会社の割引運賃の中でも利用客に受け入れられている。日本航空では「特別割引」「バーゲンフェア」、全日本空輸では「特割」という割引運賃が旅行客やビジネスマンに広まり、搭乗日より数週間前に予約することで数十パーセント程度の割引を受けることができる。

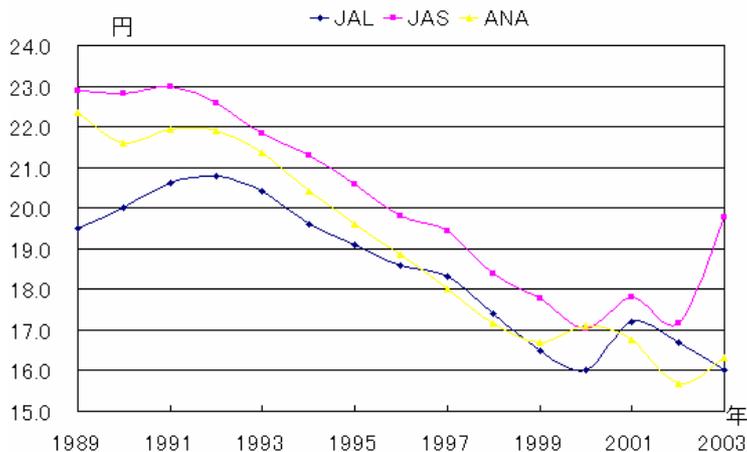
¹ 航空法第 105 条第 2 項によれば、「1. 特定の旅客又は荷主に対し、不当な差別的取扱いをするものであるとき」、「2. 社会的経済的事情に照らして著しく不適切であり、旅客又は荷主が当該事業を利用することを著しく困難にするおそれがあるものであるとき」、「3. 他の航空運送事業者との間に、不当な競争を引き起すこととなるおそれがあるものであるとき」には、国土交通大臣が運賃又は料金の変更を命ずることができる。



また、平成12年度以降はインターネットによる予約も実施されるようになり、各航空会社が特色をもった航空券を直接利用者が購入できるようになった。インターネットで購入できる特別割引や、チケット発行を空港利用時に行うチケットレス割引など、各航空会社のホームページ上で受けられる割引の幅も格段に増えた。近年では規制緩和に加え、このような技術的な進歩で航空券の販売を航空会社が直接コントロールすることが可能となり、割引航空券の多様化とともに利用者の利便性が格段に上昇した。

これらの規制緩和は、運賃の多様化だけでなく運賃の値下げにもつながった。図1-1では平成元(1989)年度以降の大手3社(JAL, ANA, JAS)のイールド(1有償旅客キロ当たりの旅客収入)の変化を示している。この図を見れば分かるように、平成元年度以降イールドは低下し続けている。

図 1-1 各社イールドの変化



しかしながら、事前届出制に改められた平成 12 年度以降は、イールドの減少傾向に歯止めがかかっている。これは、平成 12 年度以降に起きた9・11テロによる需要ショックや原油価格の上昇による影響なのか、それとも規制緩和にも関わらず国内航空市場が競争を促進し価格を下げるように機能していないためなのか、その原因はいまだに不明である。

民間航空会社の活動

現在、日本の航空会社は大きな変革の時期を迎えていると言われている。かつては、規制によりある程度の利益を確保できていた時期もあったが、規制緩和とともに航空会社も競争を強いられることになった。とりわけ、ダブル・トリプルトラック化、運賃の事前届出制の導入により、航空会社の収益構造も大きく変化し経営体質の改善が進められた。

平成	日本航空 (JAL)	日本エアシステム (JAS)	全日本空輸 (ANA)	エア・ドゥ	スカイマーク エアライン
4年					
5年					
6年			関西国際空港乗り入れ		
7年					
8年				札幌にて設立	設立
9年				東京支店の新設	
10年	アメリカン航空との提携				福岡に事務所新設
11年			スターアライアンスに加入		
12年					
13年	日本エアシステムと株式移転	日本航空と株式移転			
14年				民事再生手続	
15年				全日空とコードシェア	
16年					ゼロ株式会社と合併
17年				函館・東京線就航	

日本航空と日本エアシステムは平成13年に株式移転を実施し、企業合併をすることで日本の国内ネットワークを強化した。一方、全日本空輸は海外の航空会社と提携関係を結ぶことで国際線の基盤を強めた。日本の航空会社では国際線は日本航空、国内線は全日本空輸と日本エアシステム、というように明確な棲み分けが存在していたが、今回の経営方針の変化を受けて各航空会社は国内線・海外線を問わず就航路線を強めることになった。むしろ、各航空会社はマイルージサービスなど付加価値的サービスで差別化を図り、顧客の囲い込みをするようになってきている。具体的には、国内と海外路線の接続をスムーズにし、海外航空会社との提携関係を結ぶことで利用客が国内・海外を問わず特定のサービスを受けられるような体制を整えた。これにより、利用客の利便性は飛躍的に向上すると同時に、航空会社間の競争が促進されることになった。

とりわけ近年の国内航空市場で最も顕著だったのは新規航空会社の参入である。それまでは、比較的高い需要がある路線や高い収益率をあげていた路線に「ダブル・トリプルトラック化基準」が導入された。平成8年度に実施された幅運賃制度のもとで往復割引運賃が廃止されるなど羽田＝新千歳、羽田＝福岡等の高需要路線の運賃が実質的に引き上げられたが、これに反発した利用者の声を代弁する形で新規航空会社参入の機運が生まれることとなった。東京－札幌を結ぶエアドゥ、東京－福岡を結ぶスカイマークエアラインズが参入を表明し、国内航空市場で新たな競争が始まった。しかしながら、新規航空会社の経営は決して順調には進まなかった。新規航空会社は既存の航空会社に比べ比較的低価格の航空券を提供したのに対し、大手航空会社も価格競争に応じ運賃の低廉化競争がはじまったためである。経営基盤が貧弱であった新規航空会社は価格競争に敗れ、安定した顧客基盤を確保することができなかった。結果的に、いくつかの新規航空会社は路線の退出を余儀なくされ、エアドゥに関しては民事再生法の手続きを経て全日本空輸とのコードシェアを実施するようになった。また、スカイマークエアラインズは、当初の価格競争を主眼においた戦略から脱し、現在は大手航空会社と類似した価格を設定し、収益を確保している。運賃の低価格化という新規航空会社が掲げていた目標は一部の成功に留まり、国内航空市場における欧米並みの低価格化は実現されなかった。

このように、近年の国内航空市場は大手航空会社の合併や新規航空会社の参入により大きな変革の時期を迎えている。しかし、国際的な航空市場からすると日本の航空市場はまだ競争的であるとは断言できない。運賃はまだ高く、利便性に関しても欧米の航空会社よりは劣っていることが指摘されているためだ。利用客の立場に立って、日本の航空市場が活性化するためには新たな政策を打ち出すことが望まれている。その政策について、新規航空会社の参入促進を視野に入れて政策提言することを考慮し、以下の章に明示されている調査を実施した。

第2章 現状分析 ～路線別航空運賃の分析～

路線別航空運賃を分析する目的

平成12年度には航空法が改正され航空運賃は事前届出制となり、航空会社が自由に航空運賃を設定することができるようになった。図1からは事前届出制の変更によって競争が促進され全体の運賃が値下がりはしたことは見出せない。しかし、事前届出制になり、すべての路線で競争が促進され、運賃が値下がりすることはない。不採算であるが地方の交通の便のため維持されているような路線を中心に、競争が存在しない路線では、事前届出制に変更しても値下げを行うインセンティブが無いからだ。逆に、競争相手が多数存在する路線であれば、競争相手との競争に打ち勝つために、運賃を値下げする可能性が十分に存在する。

本来ならば、事前届出制以前と以降とを比較することにより、事前届出制による航空会社の行動を見るべきであるが、データの制約上不可能であった。そこで、2003年4月の路線別のデータを見ることで、競争の存在が航空運賃にどれほどの差を生んでいるのか分析し、航空会社が競争の存在による航空運賃の違いについて分析した。

普通運賃(大人片道)の路線別データの分析

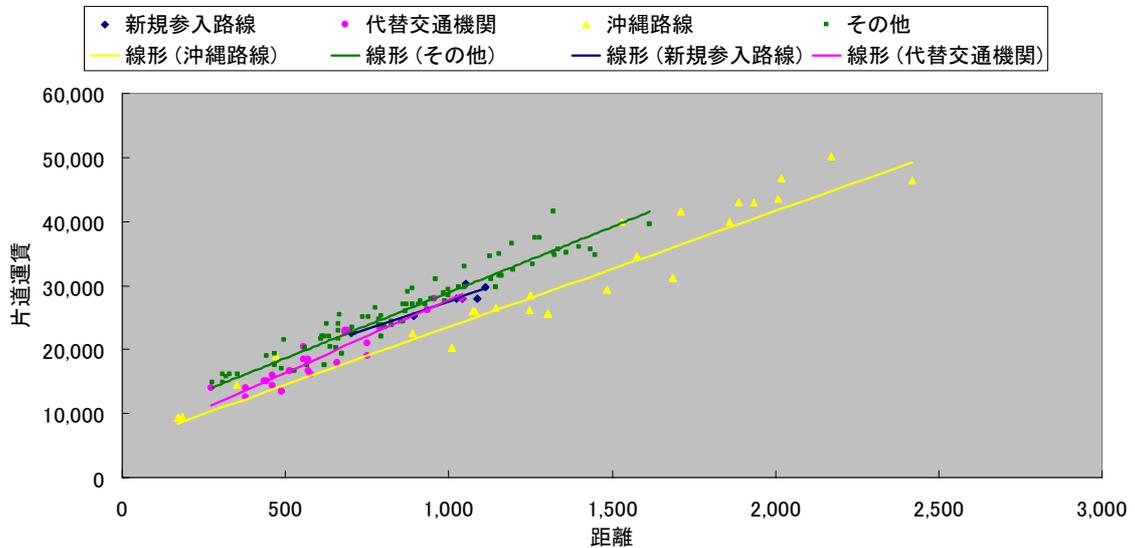
最初に、競争相手の存在が大人片道の普通運賃に与える影響について分析することにした。鉄道やタクシーといった交通機関の運賃は、通常距離に比例して決まっている。そこで、航空運賃も距離に比例することに考慮し、航空運賃と路線距離を回帰して、競争相手の存在による運賃の差異を分析することにした。

まずは、運賃の差を明確化するために、各路線を「沖縄路線」「新規航空会社が存在する路線」「代替交通機関(主に新幹線)が存在する²路線」「その他の路線」の4つに分けて、それぞれ距離について単純に回帰を行った。その結果は図2-1となった。

² 平成12年度の都道府県間交通移動のデータを用い、航空利用率が50%未満の路線を代替交通機関との競争が存在する路線として区別した。

図 2-1 大人片道運賃 (JAL+ANA)

大人片道運賃 (ANA+JAL) 2003年4月



この図から、以下のようなことが示唆される。

1. 沖縄発着路線は、相対的に普通運賃が安い。
2. 代替交通機関が存在する路線は、相対的に普通運賃が安い。
3. 新規航空会社が参入している路線は、相対的に普通運賃が安い。

以上より、競争が存在する路線ほど、普通運賃は相対的に安いことが伺える。

また、ダミー変数を用いて、どれほど運賃に乖離があるか調べた。分析の結果は、以下のようになった。

$$P_i = 9313 + 19.41Distance_i - 2118Traffic_i - 840.1New_i - 5602Okinawa_i \quad (i = \text{路線})$$

(20.00) (40.44) (4.616) (1.334) (11.21)

(P: 普通運賃、Distance: 距離、Traffic: 代替交通機関ダミー、New: 新規航空会社参入ダミー、Okinawa: 沖縄路線ダミーである。また、修正済み決定係数=0.919、サンプル数=179、括弧の中は t 値である。)

この結果から、沖縄路線は同じ距離でも「その他の路線」より 5,602 円安いことが分かる。同様に、代替交通機関が存在する路線では 2,118 円、新規航空会社が参入している路線では 840 円安いことが分かる。

割引運賃(特便割引、前日予約可能)の路線別データ分析

前節では普通運賃のデータを用いたが、利用者は普通運賃だけでなく、各種の割引運賃も利用することができる。利用者が用いる割引運賃のデータは存在しないため、一般的に普通運賃よりも割引運賃を多くの利用者が用いていると考えられている。また、航空会社は普通運賃を他社と同程度に据え置く一方、割引運賃で他社との差別化を図ろうとしているとも指摘されている。そこで、割引運賃のデータを用いることで、路線別の競争状態が割引運賃に与える影響について分析をすることにした。

第1章で触れたように様々な割引運賃が存在するため、すべての割引運賃を分析することは非常に難しい。そこで、最も路線別の競争状態を反映していると考えられる割引運賃を用いて分析を試みることにした。代表的な割引運賃としては、「往復割引」「回数券運賃」といった過去から存在するものや、インターネット予約で適用される「インターネット割引」、21・7日前までに予約すれば適用可能な「前売り(JAL)」「早割(ANA)」、特定便ごとに設定されている「特便割引」、前日までに予約可能な「特便割引1」など、規制緩和の流れに乗って登場したものもある。「前売り」「早割り」「特便割引」などは適用可能な座席数の上限が定められており、その上限を示すデータおよび利用者数に関するデータは存在しない。しかしながら、最も手軽に予約することが可能であることから、「特便割引1」が利用者にとって最も利用しやすい運賃であることが想定される。そこで、各々の割引運賃に関する需要の価格弾力性が分からないのが、利用者が最も利用しやすく、また値段も安く設定されていることから、「特便割引1」のデータを用いて分析を行うことにした。

特便割引運賃は、路線が同じであっても便によって値段が異なる。従って、便ごとの旅客数のデータがあれば加重平均を用いて路線毎の平均運賃を求めて分析することが望ましい。しかし、便ごとの旅客数に関するデータが存在しないため、単純に便ごとの値段を足し合わせて路線の便数で割った平均運賃を用いた。また、その路線の最安の特便割引運賃のデータも用いた。

分析方法は、普通運賃と同じく距離で回帰を行った。ただし、「路線参入会社数(会社)」「新規航空会社参入ダミー(新規)³」「代替交通機関ダミー(鉄道)」「沖縄発着路線ダミー(沖縄)」「羽田発着路線ダミー(羽田)」を用いて、重回帰分析を行っている。データとしては、大手2社(JAL, ANA)のデータを用いている。分析の結果は、表2-1のようになった。(カッコ内の値はt値)

まずは、最安運賃のデータを用いて回帰した結果について考察する。代替交通機関が存在する場合、沖縄発着路線、羽田発着路線では最安運賃が安いことが分かるもの、新規航空会社が参入している路線では高いとも安いともいえないことが分かる。ただし、路線への参入会社数が多い

³ 2003年4月にスカイマークが参入した羽田＝青森、羽田＝徳島線はANAから委譲された路線であるため、除外した。つまり、羽田＝札幌、羽田＝福岡、羽田＝宮崎、羽田＝鹿児島 の4つの路線。

ほど運賃が安くなっていることが伺える。

次に、単純に便ごとの値段を足し合わせた平均運賃のデータを用いて分析した結果を考察する。代替交通機関が存在する場合、沖縄発着路線では安くなっているものの、新規航空会社の参入により運賃に対して明確な影響があるとは断定できない。運賃に関しては、価格が上昇した路線、下降した路線が混在し、新規航空会社の参入による影響を体系的に一般化することは出来ないためである。ただし、路線への参入会社数が多いほど運賃が安くなっていることがわかり、新規航空会社の参入よりも路線に占める参入会社の数の方が運賃に与える影響が明確であることが理解できた。

これらのことから、以下のようなことがわかる。

1. 沖縄発着路線は、相対的に特便割引運賃が安い。
2. 代替交通機関が存在する路線は、相対的に特便割引運賃が安い。
3. 路線への参入会社数が多いほど、相対的に特便割引運賃が安い。
4. 新規航空会社が参入している路線は、相対的に高いとも安いともいえない。

2に関しては競争が存在する路線ほど運賃が安くなっていることを裏付けているといえよう。しかしながら、4の結論に関しては、新規航空会社の参入にかかわらず

表2-1 回帰結果

	最安運賃		平均運賃	
切片	9,059 (11.24)**	8,644 (10.60)**	8,734 (12.48)**	8,623 (12.43)**
距離	15.881 (28.72)**	15.501 (27.90)**	15.776 (32.88)**	15.674 (33.18)**
会社	-1,860 (-5.61)**	-1,662 (-4.97)**	-1,373 (-4.78)**	-1,320 (-4.64)**
新規	-382.7 (-0.43)	-1,553 (-1.84)	582.3 (0.76)	267.8 (0.37)
鉄道	-1,431 (-3.07)**	-2,106 (-4.78)**	-2,033 (-5.03)**	-2,214 (-5.91)**
沖縄	-6,256 (-11.45)**	-5,848 (-10.70)**	-5,598 (-11.81)**	-5,488 (-11.80)**
羽田	-1,378.2 (-3.85)**		-370.4 (-1.19)	
補正 R2	0.799	0.790	0.843	0.843
観測数	329	329	329	329

運賃に変わりはないということである。ただし、路線への参入会社数が3である路線の多くは新規航空会社が参入している路線であることから、うまく分析ができていない可能性がある。そこで、もう少し詳しく新規航空会社が参入している路線の運賃について分析を行った。

新規航空会社が参入している路線の特便割引運賃

ここでは、新規航空会社が参入している路線ごとに、その路線の距離と等しく2社が参入している仮想の路線とどれほど運賃に差があるのか見てみることで、新規航空会社が参入していることで運賃に大きな差が生じているのかどうか検証する。その路線の距離と等しく2社が参入している仮想の路線の運賃は、回帰の結果を用い、「切片＋(距離の係数)×距離＋(会社の係数)×2」で求めたものである。

この分析の結果は表2-2の通りである。最安運賃に関しては、羽田＝札幌、羽田＝福岡の路線は仮想の路線より大幅に安くなっている。また、羽田＝宮崎、羽田＝鹿児島路線についても安くなっている。平均運賃に関しては、羽田＝福岡線では仮想の路線より大幅に安くなっているが、羽田＝札幌、羽田＝宮崎、羽田＝鹿児島は仮想の路線より少々安い程度であるが、安くなっている。

この結果から、新規航空会社が参入した路線でも、運賃は相対的に低い価格設定をしていることが分かった。

表2-2 新規航空会社が参入した路線の特便割引運賃

		最安運賃			平均運賃		
		実際	仮想	乖離	実際	仮想	乖離
羽田＝札幌	JAL	15,000	19,179	-4,179	18,884	19,995	-1,111
	ANA	15,000	19,179	-4,179	19,050	19,995	-945
	ADO	14,000			17,905		
羽田＝福岡	JAL	13,500	21,457	-7,957	19,057	22,299	-3,242
	ANA	13,500	21,457	-7,957	19,466	22,299	-2,833
	SKY	14,500			17,143		
羽田＝宮崎	JAL	22,000	21,178	822	22,000	22,017	-17
	ANA	19,000	21,178	-2,178	21,500	22,017	-517
	SNA	16,000			21,000		
羽田＝鹿児島	JAL	19,500	22,543	-3,043	22,929	23,396	-467
	ANA	21,000	22,543	-1,543	23,087	23,396	-309
	SKY	16,500			17,500		

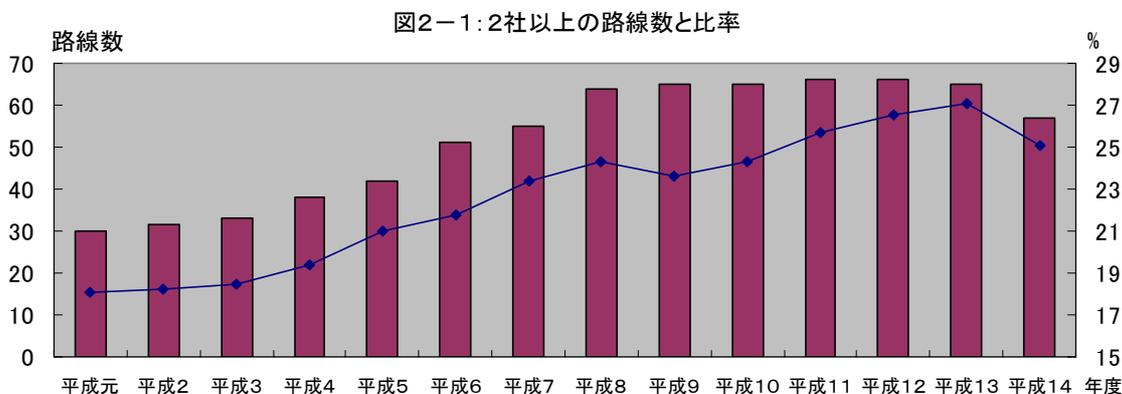
平成12年度以降の運賃の説明

これらの分析から、代替交通機関という競争相手が存在する路線、新規航空会社という競争相手が存在している路線、別の大手の会社が参入している路線に対して、航空会社は相対的に安い運賃を設定していることが読み取れる。このことから、競争相手が存在すれば運賃は安くなるといえる。

しかし、平成17年4月と2003年4月におけるJALの特便割引運賃の平均運賃を比較すると、運賃が上昇傾向にあることがわかる。2003年には94路線に割引運賃が設定されており、平成17年には93路線に割引運賃が設定されているが、割引運賃が設定されている路線のうち71路線で、平成15年から17年にかけて1000円以上値上がりしている。

では、なぜ運賃が事前届出制になったのみならず、路線に関しても免許制から許可制に変更し、路線の参入退出が航空会社の裁量である程度行えるようになっても、運賃は低下傾向に歯止めがかかっているのであろうか。しかも、平成15年以降は値上がりするようになっている。その要因は様々考えられる。原油価格の高騰もあるし、9・11テロによる航空需要の減退もある。しかし、そうした外生的な要因だけでなく、航空会社の行動や市場の構造による要因も考えられる。

その要因のひとつとして考えられるのは、新規航空会社が参入している路線以外、競争が促進されていないことである。平成12年度の航空法改正の目的は、競争が促進され、運賃がさらに値下げされ、消費者の便益を増大させることにあった。競争を促進するために路線面においても航空会社の裁量に任せる形となった。ゆえに、これまで参入していなかった路線に参入するような動きが出てきて、競争が促進されるはずである。しかし、利益が見込める路線の多くはすでに以前の規制緩和によって大手各社は参入し、1つの会社だけで運航している路線は利益が見込めない不採算路線であるがゆえに、路線面で許可制に変更されても参入せず、航空法が改正されても大きな変化が起きないことは容易に想像がつく。図2-1では、2社以上の会社が参入している路線の数と、全路線に占める2社以上の会社が参入している路線の比率の推移を示しているが、路線数に関しては平成8年度以降横ばいである。このことから、利益の見込める路線では航空法改正以前には競争が行われ、利益の見込める路線で1社しか運航していない路線は航空法改正以前にはなくなっていた、と見ることができる。ゆえに、航空法が改正されても、更なる路線面での競争は行われず、競争の無い路線では値下げするインセンティブが無く、運賃は値下がりにくいと考えることができる。



二つ目の要因としては、JALとJASの合併が挙げられる。競争相手が1社減ることにより、価格競争が抑制されたのではないかと考えることができる。また、新規参入者のシェアは低いため、それ自体がイールドの変動を左右する力はないが、新規参入者の存在が大手二社に与えるインパクトが低下し、既存航空会社が新規参入者を(潜在的な参入者に対して)脅威に感じなくなっている可能性もある。

三つ目の理由として考えられるのが、利益を得るためにお互いに運賃を値下げしない可能性である。その利益確保の行動の背景として、ゲーム理論的な協調戦略が選択されているのか、もしくは談合的な共謀行動によるものか断定は難しいが、利益確保のために価格競争を避けていることは明らかである。また、競争が起きている路線では、これ以上値段が下げられない完全競争的な運賃が設定されている可能性もある。競争の存在する路線では運賃が航空会社の裁量に任せられたことにより、運賃を下げてパイを奪うような行動が起きる可能性があるが、利益が得られるので運賃をお互いに下げない共謀行動を起こす可能性もあるし、すでに運賃が航空会社にとってギリギリである可能性がある。そこで、運航に関するコストと運賃を比較することで、共謀的な行動が行われているのか、それとも完全競争に近い運賃設定が行われているのか、次章で検証する。

第3章 現状分析 ～コストデータの分析～

コストの推計方法

この章では、限界費用を推計し運賃と比較することにより、航空運賃が完全競争に近い運賃となっているか確かめることである。このことにより、複数の会社が参入している路線の競争状態を確かめることができ、また現在の航空運賃がまだまだ下げることができるものであるか確かめることができる。

限界費用と運賃を比較するためには、まず1つの路線の1便あたりのコストのデータが存在しなければならぬ。しかし、航空会社各社の財務諸表等から航空会社全体のコストのデータは存在するが、1つの路線の1便あたりのコストのデータは存在しない。そこで、1便あたりのコストを推計する必要がある。

推計方法としては

1. 飛行機を飛ばすのに必要な費用を積み上げて推計する方法
2. 費用関数を推計することで推計する方法
3. 各社の営業費用を有効座席^キで割って推計する方法

の3つの方法が考えられる。このうち、方法1に関しては飛行機1機のリース料のデータが存在しないこと、方法2に関しては国際線と国内線、旅客と貨物が分離できず、結果が非常に高い値となったこと、により推計を行うことができなかった。方法3は安易なやり方であるがゆえに、実際の値を反映していない可能性があるもの、現時点では方法3による推計方法しか可能ではなく、方法3による推計を採用した。

方法3は、航空会社各社の有価証券報告書などから営業費用のデータを取り出し、それを有効座席^キで割ることで「ユニットコスト」を求めて、推計を行う方法である。このユニットコストを Brander and Zhang (1993)⁴の方法を用いれば、「限界費用」を求めることができる。

このユニットコストの時系列的な変化は、航空会社の経営の効率化をある程度示すこともできるので、ユニットコストは非常に重要な指標である。そこで、コストと運賃を比較する前に、平成元年度以降の大手3社のユニットコストの変化を見てみる。

⁴ Brander, James A. and Zhang, Anming (1993), "Dynamic Oligopoly Behavior in the Airline Industry," International Journal of Industrial Organization 11, 407-435.

ユニットコストの説明と問題点

分析の前に、このユニットコストのデータに関する説明と、そのデータの問題点について触れておく。ユニットコストは通常、各社の有価証券報告書から営業費用のデータを取り出し、それを「供給された座席数×平均搭乗距離」で求められる有効座席^キで割ることにより算出される。この方法で算出されるユニットコストを、ここでは「有効座席^キあたりのユニットコスト」と称することにする。航空会社が供給するのは座席であるがゆえ、需要(旅客数)の影響を受けずに算出されるこのユニットコストは、航空会社の費用構造や経営の効率性を分析する上で重要な指標となる。

有効座席^キあたりのユニットコストは、「すべての座席が埋まっている場合に1人を1キロ運ぶのにかかる費用」と言い換えることができる。しかし、すべての座席が埋まることは稀であることから、このユニットコストを基に航空会社が運賃を定めているとは思えない。そこで、航空会社が採算ラインと称している搭乗率 60%であった場合に1人を1キロ運ぶのに要した費用を、「営業費用÷(有効座席^キ×0.6)」で求めた。これを「搭乗率 60%のユニットコスト」と称することにする。また、実際に1人を1キロ運ぶのに要した費用である、有償旅客^キで割ったユニットコスト(「有償旅客^キあたりのユニットコスト」と称す)も求めた。有償旅客^キあたりのユニットコストは旅客数(需要)に左右されるので、航空会社の運賃の設定がどれほど費用を上回っているか判断することはできないが、実際に1人を1キロ運ぶのに要した費用であるので、参考にはなる。

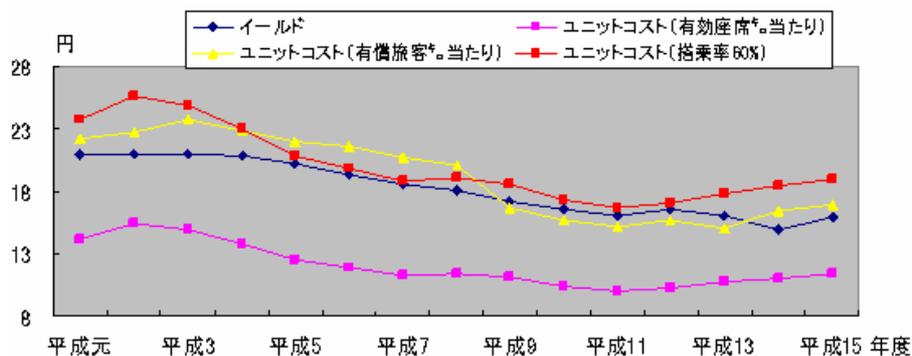
ただし、これらのユニットコストを算出するのに用いる営業費用は、国内も国際も旅客も貨物も含めたデータである。飛行距離が伸びるほど、1キロあたりの平均費用は小さくなると考えられることから、飛行距離の長い国際線を含めて推計すると、国内線のユニットコストは実際の値よりも小さくなるのが懸念される。また、貨物便のデータを含んでいるので、ユニットコストは実際の値よりも大きくなってしまう。こうした問題が生じていることに注意を払いながら、以降このデータを用いて分析を行う。

イールド・ユニットコストの変化

大手3社平均のイールドとユニットコストの動きを図3-1で示す。ユニットコストは有効座席^キあたりのユニットコスト、搭乗率 60%のユニットコスト、有償旅客^キあたりのユニットコストの3つを示している。まず、有効座席^キあたりのユニットコストであるが、このユニットコストとイールドの格差は徐々に縮まっており、特に平成 13 年度以降に大きく幅が縮んでいることがわかる。次に、搭乗率 60%のユニットコストとイールドを比較してみるが、イールドを常に上回っており、特に近年では搭乗率 60%であれば採算が取れないことが伺える。以上のことから、大手3社のつける運賃は、利ざやがあまり取れないような運賃になってきていることが分かる。最後に、有償旅客^キあたりのユニ

ットコストについて検証する。有償旅客^キあたりのユニットコストは平成 9 年度からイールドを下回ったもの、平成 13 年度から再び上回るようになってきている。ただ、有償旅客^キあたりのユニットコストがイールドを上回っているからといって、先ほど挙げたデータ上の問題から、国内旅客に関して赤字であるとはいえない。以上から、大手3社の運賃は費用と比較して、それほど高い運賃をつけているわけではないことが分かる。

図 3-1 イールドとユニットコストの変化



コストと運賃の比較(大手3社)

運賃が完全競争的であるかどうか判定するためには、完全競争市場であれば価格は限界費用と等しくなるということを用い、限界費用と運賃の乖離を見ればよい。Brander and Zhang (1993)はユ

ニットコストを用いて、 $MC_{ik} = AC_i \left(\frac{DIS_k}{AFL_i} \right)^{0.5} DIS_k$ という方法で限界費用を推計した。添字 i は

航空会社を添字 k は路線を示しており、 AC は平均費用(ここではユニットコスト)、 DIS は距離、 AFL は航空会社 i の平均運航距離を示している。この方法で求められる限界費用は、1 有効座席^キを増やせばかかる限界的な費用である。ただし、すべての座席が埋まることは稀であることから、この限界費用と運賃を比較して、乖離が存在するから完全競争的ではないと結論付けるわけには行かない。つまり、限界費用が過小評価されている可能性が強い。そこで、採算ラインである搭乗率 60%の際に1人を1キロ運ぶのに要する費用、「搭乗率 60%のユニットコスト」を用いて、運賃との乖離を調べることも行っている。

まずは、有効座席^キあたりの限界費用を用いて大手3社の各路線の特便割引の平均運賃と比較してみる。路線ごとの詳細な結果は載せないが、沖縄発着路線以外は有効座席^キあたりの限界費用より高くなっており、路線で単純平均するとその差は約 7,300 円であった。このことから、運賃は有効座席^キあたりの限界費用と大きく乖離していることが伺える。

次に、競争状態などによる乖離の影響について回帰分析を行った。第2章と同様に、説明変数として、「路線参入会社数(会社)」「代替交通機関ダミー(鉄道)」「沖縄発着路線ダミー(沖縄)」「羽田発着路線ダミー(羽田)」を用いた。被説明変数には、競争が起きていないほど、運賃が限界費用と比べて高くなっている傾向を調べるために、運賃を限界費用で割ったものを用いた。限界費用は距離が長くなるほど過小評価されている可能性が存在しているため、説明変数に「距離」を加えている。

この回帰分析の結果は、表3-1の通りである。路線参入会社数が多いほど乖離が小さくなることは伺えるものの、代替交通機関の存在は影響を与えていないことがわかる。また、羽田発着路線は乖離の度合いが小さくなっていることが伺えた。

次に、被説明変数に特便割引運賃の平均値を搭乗率60%のユニットコストで割ったものを用いて、同様の回帰分析を行った。結果は表3-1である。この結果から、競争の激しい路線ほど、費用と運賃との差は小さくなっていることが伺える。

表 3-1 回帰分析の結果

	限界費用 (有効座席 ^{キロ})		ユニットコスト (搭乗率60%)	
切片	3.8075 (27.76)***	3.8109 (27.54)***	1.5932 (33.78)***	1.5942 (33.58)***
距離	-0.00161 (-15.72)***	-0.00166 (-16.45)***	-0.00033 (-9.43)***	-0.00035 (-10.05)***
会社	-0.1589 (-2.99)***	-0.1647 (-3.07)***	-0.0673 (-3.68)***	-0.0691 (-3.75)***
鉄道	0.0425 (0.51)	-0.0261 (-0.33)	-0.0796 (-2.77)**	-0.1008 (-3.67)***
沖縄	-0.1166 (-1.15)	-0.0618 (-0.62)	-0.1418 (-4.08)***	-0.1248 (-3.65)***
羽田	-0.1611 (-2.57)**		-0.0498 (-2.31)**	
補正 R2	0.5945	0.5873	0.4114	0.4034
観測数	325	325	325	325

これらのことから、大手航空会社の設定する航空運賃は完全競争的であるかどうかは分らないが、少なくとも競争的な路線ほど、運賃と限界費用の乖離は小さくなっていることが分かる。競争が促進するほど運賃は完全競争的な運賃に近づくことが結論できる。

コストと運賃の比較(新規航空会社)

新規航空会社はどうなっているのでしょうか。そこで、新規航空会社のコストと運賃を比較してみることとした。2003年4月の時点で新規航空会社が参入している路線は、スカイマークエアライン(SKY)が参入している羽田＝福岡、羽田＝鹿児島^キの2路線、北海道国際航空(ADO)が参入している羽田＝札幌線、スカイネットアジア航空(SNA)が参入している羽田＝宮崎線、の4路線である。なお、2003年4月25日にスカイマークが参入した羽田＝青森、羽田＝徳島線は、全日空(ANA)から移管されたこともあり、分析から除外している。

これら4つの路線に関して、有効座席^キあたりの限界費用と搭乗率60%のユニットコストを算出し、特便割引運賃の最安運賃と平均運賃とを比較したのが、表3-2である。大手3社との比較を行うため、大手3社の有効座席^キあたりの限界費用と搭乗率60%のユニットコストと運賃も載せている。

表3-2 4路線の運賃と限界費用の推計値

		特便割引運賃		限界費用 有効座席 ^キ	平均費用 搭乗率60%
		平均値	最安値		
羽田＝札幌 894km	JAL	¥18,884	¥15,000	¥9,386	¥16,977
	ANA	¥19,050	¥15,000	¥10,414	¥17,327
	ADO	¥17,905	¥14,000	¥9,511	¥15,851
羽田＝福岡 1,041km	JAL	¥19,057	¥13,500	¥11,793	¥19,769
	ANA	¥19,468	¥13,500	¥13,085	¥20,176
	SKY	¥17,143	¥14,500	¥8,519	¥14,198
羽田＝鹿児島 1,111km	JAS	¥22,929	¥19,500	¥16,843	¥24,525
	ANA	¥23,083	¥21,000	¥14,427	¥21,533
	SKY	¥17,500	¥16,500	¥9,392	¥15,653
羽田＝宮崎 1,023km	JAS	¥22,000	¥22,000	¥14,882	¥22,582
	ANA	¥21,500	¥19,000	¥12,747	¥19,827
	SNA	¥21,000	¥16,000	¥10,815	¥18,025

この表から、羽田＝鹿児島路線を除けば、新規航空会社は大手と大差ない運賃を設定していることが伺える。また、新規航空会社の運賃も有効座席^キあたりの限界費用よりも高く設定されており、完全競争的な運賃ではないと推測される。特に、スカイマーク(SKY)の羽田＝福岡線は、有効座席^キあたりの限界費用が大手各社に比べて低いにもかかわらず、大手各社に近い運賃を設定しており、大きなマージンを得ていると推測することができる。

では、なぜ新規航空会社は大手と価格競争をせず、マージンを得ようとする戦略をとるのであろう

か。その理由としては、羽田の発着枠が存在することにより、価格競争により自社のシェアを伸ばすことができない。その場合、価格競争をするよりもマージンを得ようと行動したほうが、利潤を最大化することができるからである。空港制約により便数が固定している日本の航空市場を考慮する限り、大手航空会社なら利用する機材を大型化と搭乗率の改善を同時に行うことで、運賃引き下げを行う選択も取れる。しかし、財務体質の貧弱な新規航空会社には機材の設定を柔軟に対応することが難しく、運賃を下げるインセンティブが存在しない。米国のように、空港制約が存在しない環境下では、便数の増加に応じた利益の上昇も見込まれるが、日本の状況では結果的に、消費者に不利益が転嫁される形となった。

次に、大手各社と新規航空会社の有効座席^キあたりと有償旅客^キあたりの平均費用(ユニットコスト)を比較した。表3-2は、各社のユニットコストを載せている。この表から、新規航空会社のユニットコストは大手各社と比べると低いが、スカイマークを除けばその差は非常に小さいことがわかる。海外では大手航空会社よりもコストを大幅に減らすことによって、格安の運賃でサービスを提供している格安航空会社が存在しているが、日本の新規航空会社はユニットコストを見る限り、そこまでコストを大幅に減らしていないことが分かる。日本の新規航空会社は「格安航空会社」と呼べるほど、大手各社と運賃は乖離しておらず、コストも大きく乖離していないことが伺える。

表3-2 各社のユニットコスト

	ユニットコスト		
	有効座席 ^キ	搭乗率60%	有償旅客 ^キ
大手3社			
日本航空(JAL)	10.8449	18.0748	16.6657
全日空(ANA)	11.6288	19.3813	18.1234
日本エアシステム(JAS)	13.2448	22.0746	22.2146
新規3社			
北海道国際航空(ADO)	10.7683	17.9471	15.5093
スカイマークエアライン	8.1987	13.6646	12.7675
スカイネットアジア航空	10.6851	17.8085	14.8454

第4章 政策の検討

高止まりする日本の航空運賃

これまで見てきたように、日本の国内航空市場においても、競争を促進させれば航空運賃は下がることがわかった。しかし、依然として航空運賃は競争的な路線であっても完全競争的であるとは言えず、特に、新規航空会社は大手各社との価格競争を避け、マージンを得ようと行動していることが分かる。また、利益の見込める路線のほとんどは大手各社ですでに競争をしており、新規航空会社が参入しない限り競争が促進され運賃が安くなることは望めない。現に、平成12年度の航空法改正以降、原油価格の高騰など様々な外生的な要因はあるもの、運賃の下落傾向に歯止めがかかっている。これらのことを勘案すると、このまま航空運賃は完全競争的でないまま高止まりする気配が感じられる。それは、消費者の利益の向上にはつながらない。

一方、海外に目を転じてみると、原油価格の高騰にもかかわらず、大幅に安い運賃で経営する格安航空会社が、これまでの欧米のみならずアジアにおいても出現している。東南アジアでは Air Asia が非常に格安な運賃でサービスを提供し、インドにおいても Air Deccan などが参入している。こうした会社はコストを切り詰め、格安の航空運賃を設定し、大手と価格競争を行うことでシェアを奪い、利潤を得ようと行動している。アメリカの代表的な格安航空会社である South West は、混雑していない大都市近郊の空港などをハブとすることで、価格競争により大手からシェアを奪っている。海外では価格競争が起き、航空運賃は下がっていった。

高止まりする航空運賃が下がるように仕向け、消費者の利益を向上させるためには、日本においても海外と同様に価格競争が起きればよい。現在のように価格競争が起きていない状態を打開し、価格競争を起こさせ航空運賃の値下げを引き起こし、消費者の利益を向上させるためには、どのような政策が考えられるだろうか。

価格競争が起こらない要因

政策を考える際に重要になってくるのが、そもそも価格競争がなぜこれ以上起きないのか、その原因を特定することである。価格競争がこれ以上起きない要因としては、以下の5つの要因が考えられる。

1. 利益の見込める路線のほとんどは大手各社ですでに競争をしており、新規航空会社が参入しない限り、これ以上の価格競争は生じない。ただ、そうした利益の見込める路線の一部は新

幹線といった代替交通機関との競争が存在し、利益が見込めて発着枠の無い札幌や名古屋といった大都市と地方を結ぶ路線はいくつか存在するもの少なく、発着枠の無い札幌や名古屋といった大都市の空港はハブとして用いにくいので、新規航空会社が参入しやすい路線は限られている。

2. 羽田などの混雑空港で発着枠が存在することにより、価格競争をしてもシェアが伸びず、価格競争を避けマージンを得ようとする行動するインセンティブが存在する。また、新規航空会社が価格競争を行うと、大手から対抗値下げされる可能性があるが、発着枠が存在してシェアが伸びないことから、撤退を余儀なくされる可能性がある。
3. 需要が多く存在する東京の近郊には、混雑している羽田空港以外の空港が存在しない(ただし、横田基地や百里飛行場など軍民共用が検討されている空港はある)。米国の South West は大都市近郊の空港を利用することでコスト削減を達成しているが、日本では大都市近郊の空港をハブとする戦略を導入することは非現実的である。
4. 人件費や飛行機の整備にかかる費用などが高く、新規航空会社はコストを大手よりもあまり低く抑えることができない。
5. JAL と JAS の合併、経営難に陥った北海道国際航空(ADO)とスカイネットアジア航空(SNA)のために行われた ANA の支援など、航空会社間の提携が行われるようになり、競争相手が減って価格競争が行われにくくなっている。

これら5つの要因をもとに、どのような政策を行えば価格競争が起きるのか、以下で検討していくことにする。

コストに対する施策

既存の新規航空会社は大手よりもコストをあまり低く抑えることができていない。その原因としては人件費や飛行機の整備にかかる費用が高いなどという理由がよく列挙される。したがって、新規航空会社に補助金を出すなどの措置を取って、コスト負担を軽減させるようにすれば、新規航空会社は大手よりもコストを低く抑え、格安な運賃でサービスを供給することができるのではなかろうか、と考えることができる。

発着枠の検討と空港の整備

価格競争が生じない大きな要因としては、羽田や伊丹といった混雑空港において発着枠が設けられていることである。この発着枠が存在することにより、ある航空会社が大幅な値下げを行ってもシェアが伸びず、それよりも値下げをせずにマージンを得て利益を得たほうが得であると考えて行動するので、価格競争を招かない。

そこで、混雑空港の混雑を解消しこの発着枠がなくなれば、航空会社が価格競争を行ってシェアを伸ばそうとする行動をとるインセンティブが高まる。また、大都市近郊に混雑していない空港があれば、そこをハブとして格安航空会社が参入する戦略も考えられる。実際、羽田空港の拡張や代替の空港の整備、大都市近郊の基地の軍民共用化などが積極的に推し進められおり、混雑空港の混雑を解消する政策は行われている。しかし、それらはまだ当分先のことであり、今現在の状況下で価格競争を推し進めるよう努力しなければならない。

そこで考えられるのが、発着枠の設定の検討である。現在の羽田空港の発着枠は、評価方式による評価を通じて、発着枠の見直しを5年に1回程度の頻度で行われている。評価方式による評価とは、運賃水準の低廉化に対する努力、経営改善の努力、安全確保、ネットワーク確保、などの項目の採点を国土交通省がJALとANAに対して行い、その結果を元に、JALとANAへの再配分比率を決めるものである。平成16年9月には「当面の羽田空港の望ましい利用のあり方に関する懇談会」の報告書をもとに、JALから22便、ANAから18便の計40便の枠を取り上げ、新規航空会社に20便、JALとANAに評価方式による評価結果を元に、JALに11便、ANAに9便再配分を行った。

このように発着枠の見直しは国土交通省の裁量によって行われているが、「運賃の低廉化努力」や「経営改善努力」が発着枠の再配分に影響を与えるようになっており、大手航空会社が運賃の更なる低廉化を促進するインセンティブとなっている。しかし、新規航空会社が大手より格安の値段設定をするインセンティブとはならない。新規航空会社が大手より格安の値段設定をしようとするインセンティブを生むためには、価格競争を行ったらシェアが伸びるような制度設計をしてあげれば、良いのではないかと考えられる。

そのためには、新規航空会社が参入している路線に関しては、あらかじめ路線で発着枠を設け、価格が安い航空会社がその路線の発着枠を多く持てるようにすることが考えられる。しかし、路線毎の発着枠の設定は、路線面に対する事実上の規制となってしまったため、航空会社が自由に路線の設定ができるようになった改正航空法の精神に反する。現在の発着枠も裁量で決まっているため事実上の路線規制と捉えることができるが、与えられた発着枠の範囲内(3便ルール路線を除く)では、航空会社が自由に路線の便数を設定することができる。だが、路線ごとに発着枠を設

定すると、その路線の上限の便数が定められてしまうので、より強い路線規制となってしまう。したがって、望ましくないものと考えられる。

そこで、次に考えられるのが、一定規模の発着枠をオークションにより決定する制度である。1便ごとの発着枠をオークションにかけ、航空会社が1便ごとの発着枠の値段をそれぞれ入札し、高い値をつけた航空会社が優先的に発着枠を決めることができるようにするのである。コストを低く抑えている航空会社は、その分高い値段をつける余裕が生じるので、発着枠を多くもらえるようになる。しかし、この方式ではコストを低く抑えようとするインセンティブは生じるもの、運賃を下げようとするインセンティブは生じにくい。また、資金力のあるコストが割高な航空会社が、高い値段を付けて発着枠を買占めてコストの安い航空会社の参入を阻止し、逆に航空運賃が高くなってしまいう可能性が指摘されている。

最後に考えられるのが、現在は大手航空会社に対して評価方式を適用しているものから、新規航空会社にも評価方式を導入することである。そして、再配分すべき発着枠も大幅に増やすことである。大幅に増やした再配分する発着枠のもと、新規航空会社にも運賃の低廉化などの評価をいって再配分を行えば、発着枠を増やしてシェアを伸ばそうとするために、新規航空会社も運賃を下げようと努力するであろう。運賃の低廉化や経営努力の評価のウェイトを高め、発着枠を再配分することが望ましいだろう。この方式だと、国土交通省の裁量の余地が残ってしまうが、新規航空会社も運賃を低廉化させようと努力するインセンティブを与えることができるのではなかろうか。

略奪価格行動の阻止

新規航空会社は運賃を大幅に下げても、大手航空会社がコストを度外視してそれよりも安い運賃を設定して新規を撤退に追い込み、新規の撤退後また運賃を元に戻す可能性が存在する。そのため、新規航空会社は価格競争を避ける可能性が存在する。そこで、このような「略奪価格」と呼ばれる行動を大手が起こさないような制度設計を行っておく必要がある。大手が「略奪価格」行動に出ると予想すれば、新規航空会社は価格競争を避けようとするため、「略奪価格」行動に出ることができないとアナウンスメントする上で、あらかじめ制度を作っておいたほうが良いだろう。この制度があれば、新規航空会社は「略奪価格」を心配せずに、価格競争を行おうとするインセンティブが生まれる。

まず、実際に略奪价格的な行動が日本でおきたことがあるのか、踏まえておく必要がある。2002年に、スカイマーク、スカイネットアジアに対して、大手3社(JAL、JAS、ANA)が新規参入者の運賃と同等または下回る運賃を設定したことから、公取委が私的独占の疑いがあると指導し、大手3社はこれを受けて運賃を値上げした。(スカイマークの座席利用率は、参入直後の1999年に一時40%近くまで低下したことがあるが、2001、2002年は、繁忙期で80%台、通常期で50~60%台

である。)これを「略奪価格」と呼ぶにふさわしいかは議論の余地があるところであるが、少なくとも大手航空会社が新規航空会社よりも低い運賃を設定して、シェアが奪われないように行動したことがある。

ただし、大手航空会社が新規に対抗して運賃を下げるのがすべて「略奪価格」につながるわけではない。問題は、コスト以下の運賃を設定してでも新規航空会社を撤退させようとする行動し、撤退後は運賃を元に戻そうとすることである。法律的には、コスト割れだけでなく、新規参入を排除しようという意図があれば、競争制限的な行為となりうる。しかし、経済学的には固定費用を考えなければ、限界費用(あるいは平均可変費用)まで価格は下げうる。したがって、限界費用以下の運賃を大手が対抗して設定すれば、「略奪価格」と見ることができよう。

上記の公取委の指導では、価格と比較すべきコストが明示的にされておらず、実際に「略奪価格」が起きているかどうかは分からなかった。ただ、大手航空会社が新規よりも運賃を下げることを処分していたのであれば、適切な価格競争は招かないであろう。だが、「略奪価格」の規制をあらかじめ設定しておかなければ、新規航空会社は運賃を下げようとする可能性も生じる。その「略奪価格」の設定に関しては、規制を予め設定する「産業に対する規制法(事前規制)」と、一般的な規制として「事後規制」で対応する二通りの方法がある。もちろん、事前規制と事後規制には一長一短を持ち合わせるが、政府の関与を減らし積極的な価格競争を促進する観点からすると、「事後規制」が政策として優れていると考えられる。

まずは、海外においてどのように「略奪価格」に対して対処してきたのか見てみよう。表4-1は海外において起きた事例とそれに対する対応である。

表4-1 海外の事例と対応 (柳川隆「産業組織と競争政策」第13章を参照)

	アメリカ	ドイツ
事例	94～96年バンガード航空に対するアメリカン航空の値下げ、増便。(バンガード航空退出後は、値上げ、減便。)	2002年ゲルマニア航空に対するルフトハンザ航空の値下げ攻勢。
対応	アメリカの裁判所は、平均可変費用を下回る価格を設定し、相手企業の退出後に損失を回収できる蓋然性がある場合に略奪価格と認定することが通例であり、アメリカン航空の場合、平均可変費用を下回っているとは言えないとして却下。ただし司法省は略奪価格であると主張。	カルテル庁はルフトハンザ航空の価格が平均運航費用を下回っていると見て、2年間に限定して、ルフトハンザ航空に対してゲルマニア航空よりも35ユーロの上乗せを命じた。(ただし、それでも平均運行費用より低い価格であるため、ルフトハンザ航空がその価格を長期間維持するには経営努力が必要。)

表4-1から平均可変費用を下回る値段を大手航空会社が設定すれば、「略奪価格」と認められ、措置がとられていることが伺える。このことを踏まえた上で、「略奪価格」が起きないように制度設計するならば、大手航空会社が平均可変費用を下回る値段を付けないように下限価格規制を行うことが必要であろう。ただし、下限価格規制は新規航空会社が価格を下げるインセンティブに欠けるので、新規航空会社が価格を大手と同調的にならないように、上限価格規制も導入することが考えられる。しかし、新規のみへの上限価格規制は公平性に著しく欠けるので、上限価格規制を設ける場合はその路線のすべての参入者に対して行う必要がある。しかし、それは自由に価格を設定するという改正航空法とは逆に価格規制を強めることになるので、政府への過剰な市場への介入となってしまう恐れが強い。したがって、下限価格規制のみ設けることが望ましいだろう。表4-2は、価格規制のメリットとデメリットを載せている。

このような価格規制を行うためには、航空会社の平均可変費用を適切に把握しなければならない。現在、国土交通省や各航空会社が公表しているデータからは、路線毎の平均可変費用を算出することができないので、路線毎の費用をモニタリングする必要があるだろう。運賃は様々な種類があるが、そのうち最も低い運賃が平均可変費用を下回るなら、発動するようにし、隣接する時間帯だけ平均可変費用を下回るような運賃を設定ができないようにしておく必要がある。

表4-2 平均可変費用との比較、下限価格規制のメリット・デメリット

	平均可変費用との比較	下限価格規制 (ただし期限付き)	下限価格規制 +上限価格規制
メリット	<ul style="list-style-type: none"> 競争促進 航空会社が費用を下げるインセンティブ持つ 	<ul style="list-style-type: none"> 迅速な対応が可能 新規参入者の固定費用回収、利益確保が可能。 	<ul style="list-style-type: none"> 新規参入者の既存企業への同調的価格設定を防ぐ。
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> 平均可変費用の測定 迅速性に欠ける 新規参入者が固定費用を回収できるとは限らない。 	<ul style="list-style-type: none"> 新規参入者が価格を下げるインセンティブに欠ける(期間を設けない場合) 下限価格の設定方法 	<ul style="list-style-type: none"> 政府が価格決定を行う 期間の設定が必要

価格規制

このように、新規航空会社が参入して価格競争を行うようにするための政策を検討してきたが、現時点でも1社しか運航していない非競争的な路線は、運賃は高止まりしたままとなってしまう。このような路線の運賃も下げることができるよう、運賃を下げるための価格規制を導入して強制的に下げさせることも考えられる。しかし、原則として市場に委ねるような制度設計のほうが望ましいので、行うべきではないだろう。このような路線に関しては、地方自治体が補助金等を出して運賃を引き下げるよう航空会社に求めるなど、国ではなく地方自治体の裁量に委ねるべきであろう。

まとめ

発着枠の配分の決定の見直しと、略奪価格を阻止する規制の導入を中心に、価格競争を促進させる政策を検討してきた。運賃をさらに引き下げたい、新規航空会社をより参入させたいということを行うには、政府が補助金を出したり規制を行ったりすれば可能となるであろうが、市場を大きく歪ませる可能性がある。原則として市場に委ねるならば、運賃がさらに引き下がるように、新規航空会社が参入できるように、その障害となっている部分で市場に委ねられないところを解消してあげることが、政府としての役割であろう。

そして、その市場では解決できない障害となっている部分は、羽田などの発着枠や、需要の多い大都市に代替空港があまり存在しないことであろう。また、大手の略奪的な価格決定行動が起こらないようにすることも政府の役割であろう。しかし、こうした政策を行うことで、運賃がさらに引き下がり、新規航空会社がより参入するようなインセンティブとはなるが、実際にそうなるためには、航空会社の経営者の努力に任せるほかない。

価格競争を推進するために政府が行えることは限られているが、発着枠の配分の決定の見直しや、略奪価格の規制などを行って、価格競争をおきにくくさせている障害を取り除いていくことが重要であろう。

《参考文献》

論文

Oum,T.H and Fu,X and Lijesen,X “An analysis of airport pricing and regulation in the presence of competition between full service airlines and low cost carriers” (2005 unpublished)

大橋・宅間・土谷・山口 “日本における国内航空政策の効果計測に関する実証分析”

応用地域学研究 第8号2巻 (2003)

村上英樹 “米国国内市場における低費用キャリアが市場に与えた影響の実証分析:三社寡占市場のケース” 神戸大学ディスカッションペーパーシリーズ (2004)

村上英樹 “低費用航空会社による運賃競争の時間効果とスピルオーバー効果の計測:米国内複占市場のケース” 神戸大学ディスカッションペーパーシリーズ (2003)

書籍

運輸省運輸政策局 『航空輸送統計年報』 (1985~1999)

遠藤伸明 『わが国航空会社の供給・費用構造の一考察』 交通学研究 (2000)

国土交通省総合政策局 『航空輸送統計年報』 (2000~)

航空振興財団 『数字で観る航空』 (1998~2005)

戸崎肇 『航空の規制緩和』 勁草書房 (1995)

柳川隆 『産業組織と競争政策』 勁草書房 (2004)

P. S. デンプシー 『規制緩和の神話』 日本評論社 (1996)

各種ホームページ

官公庁

国土交通省 <http://www.mlit.go.jp/>

公正取引委員会 <http://www.jftc.go.jp/>

財団法人 日本航空協会 <http://www.aero.or.jp/>

航空会社

エアドゥ 会社情報 <http://www.airdo21.com/company/info.html>

全日空 投資家情報 <http://www.ana.co.jp/ir/index.html>

日本航空 投資家情報 <http://www.jal.com/ja/ir/>