

第10回 運輸政策セミナー

アメリカのオープンスカイ政策とアジアの航空会社及び政府のとるべき政策

運輸政策研究所は、平成10年9月28日、ブリティッシュコロンビア大学のTae-hoon OUM教授を講師に招き、第10回運輸政策セミナーを開催した。同セミナーには、官庁、大学関係者、航空事業の実務者等約80名の参加者が出席し、活発な意見交換が行われた。その概要は以下の通りである。

1. 司会	中村英夫 所長
2. 講師	Tae-hoon OUM 蔵 泰勲 ブリティッシュコロンビア大学経営学部教授

講演の概要

1 はじめに

現在最も競争の激しい地域である東アジアに的を絞り、アジアの航空会社と政府の戦略を以下の順に考察する。

最初に、アジアの航空市場の背景をレビューし、アジアの航空会社や政府が直面する外的及び内的圧力について説明する。次に、アジアにおけるアメリカのオープンスカイ政策を二国間協定と比較する。そして、アジアの航空会社・政府の戦略について提案を行う。最後にアジアの航空市場の自由化における障害を分析し、問題解決へのアプローチを提案する。

2 アジア航空市場の背景

図 1 に星で示される各国が、既にオープンスカイ協定を米国と締結した

国であり、韓国、台湾、マレーシア、ブルネイ、シンガポール、ニュージーランドである。そして四角で示されるのが、日本、フィリピン、タイであり、アメリカと比較的自由度の高い二国間協定を締結した国である。

アジア市場は過去においても急成長を実現している市場であり、将来的にも大きく成長することが見込まれる。1990年代の前半において、アジアの航空市場は、平均年率10.8%で拡大してきた。それと比較して、ヨーロッパは年率9%、アメリカは8%であった。アジアのトラフィックの増加、航空市場の増加・拡大は1997年の7月からアジアをおそった経済危機にもかかわらず、長期的に継続すると予想される。

ボーイング社が2007年までの予測を発表しているが、アジア市場が今後も拡大するという予測に変化はない。

RPK(Revenue Passenger km)を単位としたシェアは、例えば1997年現在で北米は37%であるが、2007年には24%に縮小すると予想されている。一方、東アジアは、1997年現在で18%であるシェアが2007年には28%に拡大すると予想されている。つまり、これは2007年には東アジアが航空市場の規模としては世界最大になることを意味する。図 2は、地域別にみた向こう10年間のRPKの成長率であるが、8.4%の中国など東アジアが非常に重要な市場に成長すると予想される。このため世界各国の主な航空会社がこの成長を享受するためにアジア市場に進出することになる。

3 アジア各国間の二国間協定とアメリカのオープンスカイニシアティブ
次に、アジア各国間の二国間協定の



講師：OUM教授

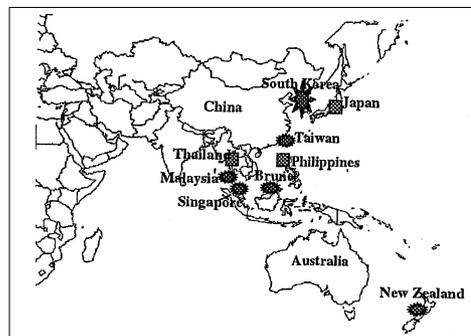


図 1 US Open Skies in Asia-Pacific

現状を説明する。この二国間協定では、路線、航空会社の選定、キャパシティ、頻度、そして価格決定に関して様々な制約が設けられている。これらはアジアの航空会社の成長の阻害となる。

アジアの航空会社の中で大企業である日本航空、全日空においてすらルート、路線のネットワークのサービスを提供するポイント、就航都市がかなり制約されており、旅客数も限定される。欧米のメガキャリアなどと比較すると、かなりその数字が下回る。

また、アメリカは、1992年から1996年にかけてオープンスカイ協定をヨーロッパの12ヶ国と締結してきたが、1995年に結ばれたカナダとアメリカとの間のオープンスカイ協定は今後の自由化のモデルとして活用できる。というのも、アメリカとカナダの合意は、アメリカの航空会社がカナダの航空会社に比べて規模が大きく、また既に全土にわたってハブを持つなど構造的に有利であるという点を、互いに確認したところから出発しているからである。

この背景のもと、カナダの航空会社は初日から米国に完全に参入できる一方、米国の航空会社はカナダに参入するには三年かけて段階的に行うという合意がなされた。また、スロットのコントロールが行われているオヘア、ラガーディアなどの空港においては、カナダの航空会社に優先的にスロットを与え

ている。

ヨーロッパ各国やカナダとの調印に成功したアメリカは、次にこのオープンスカイニシアチブを、アジア太平洋地域や中米に向けた。

アメリカは、上述の通りアジア太平洋地域の6ヶ国とオープンスカイ協定を締結しており、それに加えてほとんどのアジア諸国とかなり自由な二国間協定を結んでいる。従って、米国の航空会社は、アジア域内に関しても効率的なシステムを構築可能な環境が整っている。

現在、アメリカの航空会社は韓国においてゲージ権(機材を変える権利)を有しているために、米国の航空会社は以遠権をもとに、ソウルを拠点として独自の航空機によりアジアの域内にサービスを提供することが可能である。

表1は、現在のセクタールートのトラフィックを示したものである。ユナイテッド、ノースウエストなどの米国のキャリア、そしてアジアの一部の航空会社がファイブフリーダムパッセンジャー^{注1}に対してサービスを提供しているが、そのファイブフリーダムパッセンジャーのトラフィックがいかに大きいかを示している。

例えば、バンコク、ソウル、東京、オークランド、シドニー、メルボルンをみると、ファイブフリーダムのシェアがすべて20%を越えている。

しかし、ヨーロッパはアメリカと集団交渉する環境が整っているのに対して、

アジアは未整備である。

つまり、ヨーロッパとの関係では、アメリカはEU各国との独自のオープンスカイ協定のもと、各国において国内線のサービスを提供する権利を有している。その一方、EUの航空会社は米国内に関して同様の権利を有しなかった。そこで、欧州委員会が欧州を代表し、米国と集団交渉している。

4 アジアの航空会社に対する外的課題

それでは、アジアの航空会社が直面する課題は何であろうか。一つは、外的な課題としてアライアンスの問題である。そしてアジアの域内市場における米国の航空会社との競合がある。

まず、前者から説明する。ヨーロッパを中心にスターアライアンスやワンワールドなどグローバルアライアンスネットワークが現在形成されている。これに対して、アジアの市場は、国境によって細分化されている。従って、アジアの航空会社が効率的に運営するのは非常に難しい。

その一方、欧米の航空会社はアジアの航空会社とのパートナーシップを求めているが、その際に複数の航空会社とパートナーシップを結ぶ必要がある。例えば、アメリカン航空は、日本航空以外にも、アシアナ航空、シンガポール航空などとコードシェアリングのパートナーシップを結んでいる。

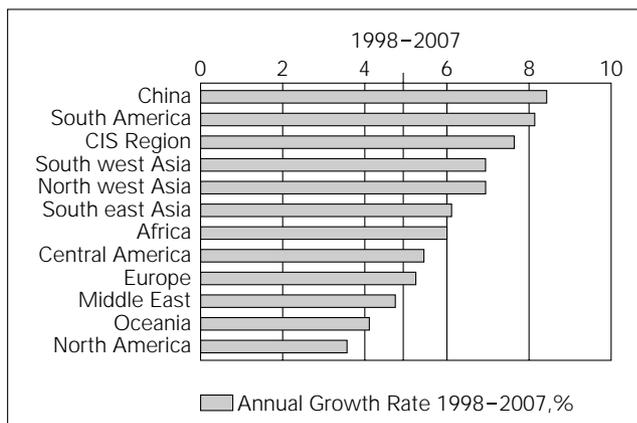


図2 RPKs Growth Forecast by Region

表1 Intra-Regional Fifth Freedom Traffic, 1993

Airports	Total Sectors	Sector with 5th Freedom Capacity	5th Freedom Passenger Traffic(thou)	5th Freedom Share of Sector Traffic
Bangkok	13	10	1,865	27%
Seoul	11	4	1,425	27%
Tokyo	12	6	2,315	24%
Auckland	9	4	464	23%
Sydney / Melbourne	12	5	840	20%
Singapore	13	8	1,527	14%
Taipei	12	4	1,300	14%
Hong Kong	13	7	1,232	10%
Manila	12	4	275	10%
Jakarta	12	5	255	9%
Osaka	7	2	160	6%
Kuala Lumpur	12	2	60	2%

つまり、これは日本航空にとって他のアライアンスパートナーと競争する立場にあることを意味する。このため、アライアンス交渉の際に、有利な条件を引き出すことは困難となる。

現在、ヨーロッパの市場は、単一市場であり、北米の市場も事実上統合されているため、この二者は大陸単位で交渉している。しかし、アジアの市場は細分化されており、交渉力が低下している。アジアの域内市場には、欧米の航空会社が既に参入しており、アジア域内に対してかなり広範囲な権利を有している。アメリカの航空会社に市場シェアを奪われて、短期的にはアジアの航空会社が損害を受けるとしても、長期的には、アジアは周辺諸国との間で、制約の多い二国間協定を取り除かなければならない。

5 アジアの航空会社に対する内的圧力

上述の外的な圧力以外に、内的な圧力によっても自由化が迫られる。内的な要因の一つとして、各国の国内において複数の航空会社が現れていることが挙げられる。例えば、日本では全日空が国際線に進出したのが80年代の半ばであるが、韓国では1988年にアジアナ航空が参入しており、中国には既に多数の航空会社が存在する。複数の航空会社が国内にあれば、自由化の需要がより高まることになる。

もう一つの、政府に自由化を迫る圧力となる要素は、各国における民主化であり、政府や航空会社はさらに消費者志向になる必要がある。

第三に、投入費用の上昇が挙げられる。これにより、アジアの航空会社のコ

スト競争力が低下している。例えば日本航空はかなり効率的に運営され、1980年代から1990年代の初頭にかけて効率性が大幅に改善されたが、円高の進行で高コストの航空会社となっており、国際的なコスト競争力は存在しない。

しかし、もしも日本政府と日本航空が現在のアメリカと同じアプローチつまり、オープンスカイ政策やアライアンス政策をアジアの諸国に対して1970年代に行っていたら、現時点でコスト競争力を維持することが出来ていたはずである。

つまり、1970年代に日本航空はかなり成功を収めていたし、また、日本市場はかなり規模の大きな市場であるために、他のアジア諸国に対して、日本市場へのアクセスを交換条件にオープンスカイ協定を締結させることが可能であった。日本国内でコスト競争力が失われるのに対応してコストセンター^{注2)}を外に出していれば、20年後の今、遙かにコスト競争力のある企業になっていたと考えられる。

今からでも、日本航空や全日空には、こうしたラディカルな改革が必要である。これによりコストの上昇をコントロールすることができ、コスト競争力は回復可能である。

第四に、アジア各国が自国に独自のスーパーハブを整備することを希望していることが挙げられる。もちろん、スーパーハブを整備しても、国際的な自由化を行わなければ意味がない。つまり、ハブであるためには、多くの外国の航空会社を誘引しなければならない。

このような外的圧力、内的圧力により、アジアの域内市場は自由化の必要

性に迫られている。

6 アジアの航空会社と政府のとるべき戦略

それでは、なぜアジアの航空会社はオープンスカイによって利益を得るのであろうか。

一つのメリットとして、アジアの大手の航空会社が、アジア全域にわたる複数のハブのネットワークを構築可能であることが挙げられる。例えば、日本の航空会社は、スーパーハブとして成田、羽田以外にバンコクやムンバイなどの複数の航空会社が乗り入れるハブをアジア域内全体に構築し、効果的にアジアの全域をカバーすれば、交渉力を獲得可能である。つまり、欧米の航空会社がアライアンスを希望した場合に、アジアの他の航空会社とは組ませないという要求も可能となる。

また、このような複数のハブを持つネットワークや、オープンスカイネットワークを有することによって、アジアの航空会社は、欧米の航空会社と効果的に競争することが可能になる。それにより、経済的に活性化され、消費者の利益となる。つまり、競争原理が機能する結果コストが下がり、消費者の厚生改善に貢献することになる。

7 自由化の障害とそれに対するアプローチ

しかし、アジアの自由化には障害が存在する。一つの障害は各国の航空会社の能力差である。例えば日本の航空会社の場合はコストが高い点、また、中国の航空会社の場合は経営方式が前近代的という点である。

過去4年間分の調査結果が図 3に示

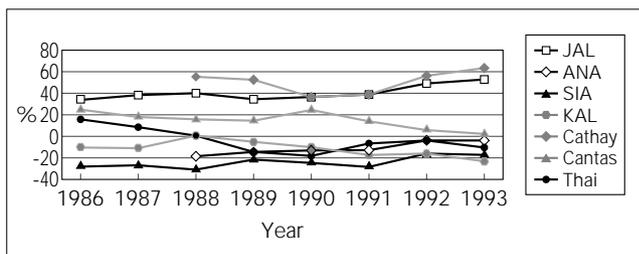


図 3 Cost Competitiveness: Asian Carriers
% Above or Below AA's unit Cost

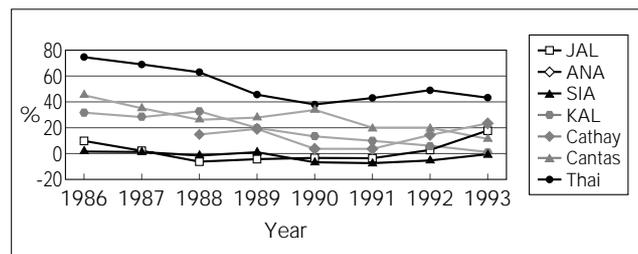


図 4 Effects of Efficiency: Asian Carriers
% Above or Below AA's unit Cost

されるが、これは各航空会社の距離や様々なアウトプットを調整した後の単位当たりのコストを示している。アメリカン航空の値を基準としてゼロで表す。ゼロを上回るものがコスト競争力がない会社になるが、日本航空と全日空は共に、基準から50～60%コストが高い。

図 4では、生産性が比較されるが、アジアの航空会社は、全般的に米国の航空会社よりも効率性は低い。

一方、日本の航空会社の生産性は大幅に改正されているが、投入価格が非常に高いために、コスト競争力としては低い。しかし、構造的に不利なためにコスト削減には限界があると思われる。つまり、東京に立地しているためにコストがかなり高く、また、コストの低い国に移管するようなネットワークも存在しない。このため、抜本的な改革や考え方の転換が必要である。

8 アジアにおける自由化のアプローチ

自由化の障害となっているもう一つの要因として、アジアの各国内においては、二国間交渉において基幹航空会社の影響力が非常に強大であることが挙げられる。つまり、航空会社の利害が、その交渉過程を支配している。

すると、両国が利益を得るような合意が困難となる。つまり、片方の国に競

争力のない航空会社が存在すると、両国が利益を得るWin Winの状況を探るのが非常に難しいからである。これについては、航空交渉を通商交渉と一緒にを行う方法がある。

それによって各国は、勝つ産業をより簡単に見つけることができるようになる。つまり、全体として国にメリットがあれば、合意に至りやすいのであり、EUの交渉が成功したのも、経済全体のパッケージとして交渉されたからである。

また、オープンスカイの協定を、その参加の意思のある国だけで先行締結することも可能である。もう一つの方法は、基幹航空会社が、弱い国に対してセーフガードを提供するということである。これは、上述のカナダと米国のオープンスカイ協定をモデルとして利用できる。

さらに、重要なことは、オープンスカイを実現するスケジュールを明確化することである。例えば、10年、15年の後にオープンスカイを導入する取り決めであれば、航空会社はその目標に向けて調整することが可能となる。他の措置としては、チャーター市場の先行開放、貨物市場の先行開放、そして二次的空港の先行開放が挙げられる。

最後に、多国間自由化のアプローチの提案を行う。つまり、幅広い財・サービスの貿易・通商交渉の一部として航

空交渉を行うことで、妥協点が見い出しやすくなる。電気通信の分野で自由化が実現されたのは、サービス分野全体のパッケージとして交渉されたからである。

航空交渉の場合も、多国間の自由化を達成する上では、国際民間航空機関は効果的な場ではないと考えられる。むしろ、ASEAN、APEC、WTOなどあらゆる貿易の分野が取り上げる枠組みの方がより適している。また、サブリージョンのブロックを形成し、各ブロックの自由化から始めるという方法も考えられる。

質疑応答

主に次の論点に関して議論がなされた。

- (1)日本の航空会社が、コスト競争力の強化だけのために、アジア域内のオープンスカイを進め、アジア各国に複数のハブ空港を持つ際のリスクの大きさ。
- (2)日本から比較的距離が短いアジア諸国への移動においては、直行便が好まれる傾向がある現状での、アジア域内にハブ空港を有する意義。

注

1)第5の自由に基づいて自国を経由して第3国間を運航する航空機に機乗する乗客

2)基準となるコストの発生地域

(とりまとめ：運輸政策研究所 醍醐昌英)