

欧米の動向とわが国の国内航空の 将来方向性に係る研究

Research over the Future Direction of Domestic Air
Transport in Japan referring to its Trend in U.S. and EU

2016年11月24日

運輸総合研究所客員研究員 橋本安男
桜美林大学特任教授

／域内航空市場の動向と相 違点について

/LCC その定義

大手航空会社(FSC/フルサービス・キャリア)

- フルサービスの航空サービスを提供する航空会社。ネットワーク・キャリアとも呼ばれる。
- 国際線と国内線をカバーし、路線に合わせ、737等小型機(150席クラス)からB777等大型機(400席クラス)までを使用

LCC/ローコスト・キャリア:

効率化等によって運航費用の低廉化を実現し、低価格かつ簡素化された航空サービスを提供する航空会社。主にA320(180席)/737(189席)クラスを使用。**多くの都市間路線で大手航空と競合。**

【サウスウェスト・オリジナルLCCビジネスモデルの主要な特質】

- ◇ ノンフリル
- ◇ 単一機材/単一クラス
- ◇ 高頻度運航/高稼働
- ◇ 2地点間ポイント・トゥ・ポイント路線
- ◇ 座席指定なし/チケットレス

世界的に、法的に、また業界団体(リージョナル航空協会)においても絶対的な定義は存在しないが、下記が共通認識である。

リージョナル航空会社： 概ね100席以下の小型旅客機(リージョナル・ジェットとターボプロップ機)を用いて旅客運送事業を行う航空会社。民間航空において下記の2つの役割。

(1) 中小需要の都市間路線を運航。大手ブランドの下で行う場合が多い。リージョナル・ジェットを多用。

路線の例：伊丹-青森(JAIR/JAL)、成田-広島(IBEX/ANA)

(2) 離島を含め地域内路線を運航。数席から70席クラスまでのターボプロップ機を使用。

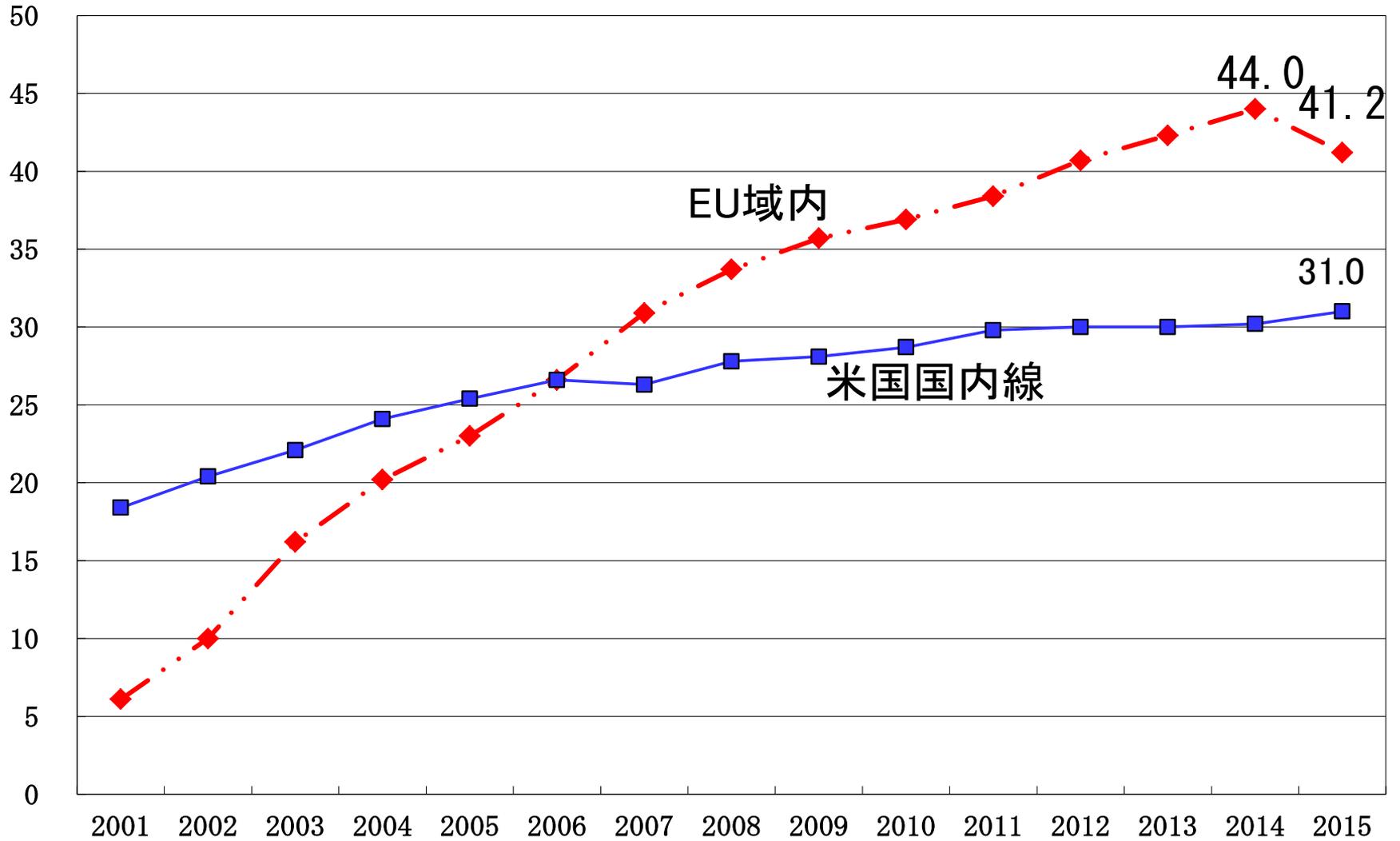
路線の例：長崎-対馬(オリエンタル・エアブリッジ)、熊本-天草(天草エア)

注：欧州の場合には、A320/737クラス以上の機材を用いる航空会社でもリージョナル航空として見なす例外的ケースがある。

【一般的な見方】

- 米国国内線、欧州域内線では大手航空、LCC、リージョナル航空が各々の役割を担い均衡し秩序を形成
- 大手航空とLCCの境界が融解しハイブリッド化しつつある

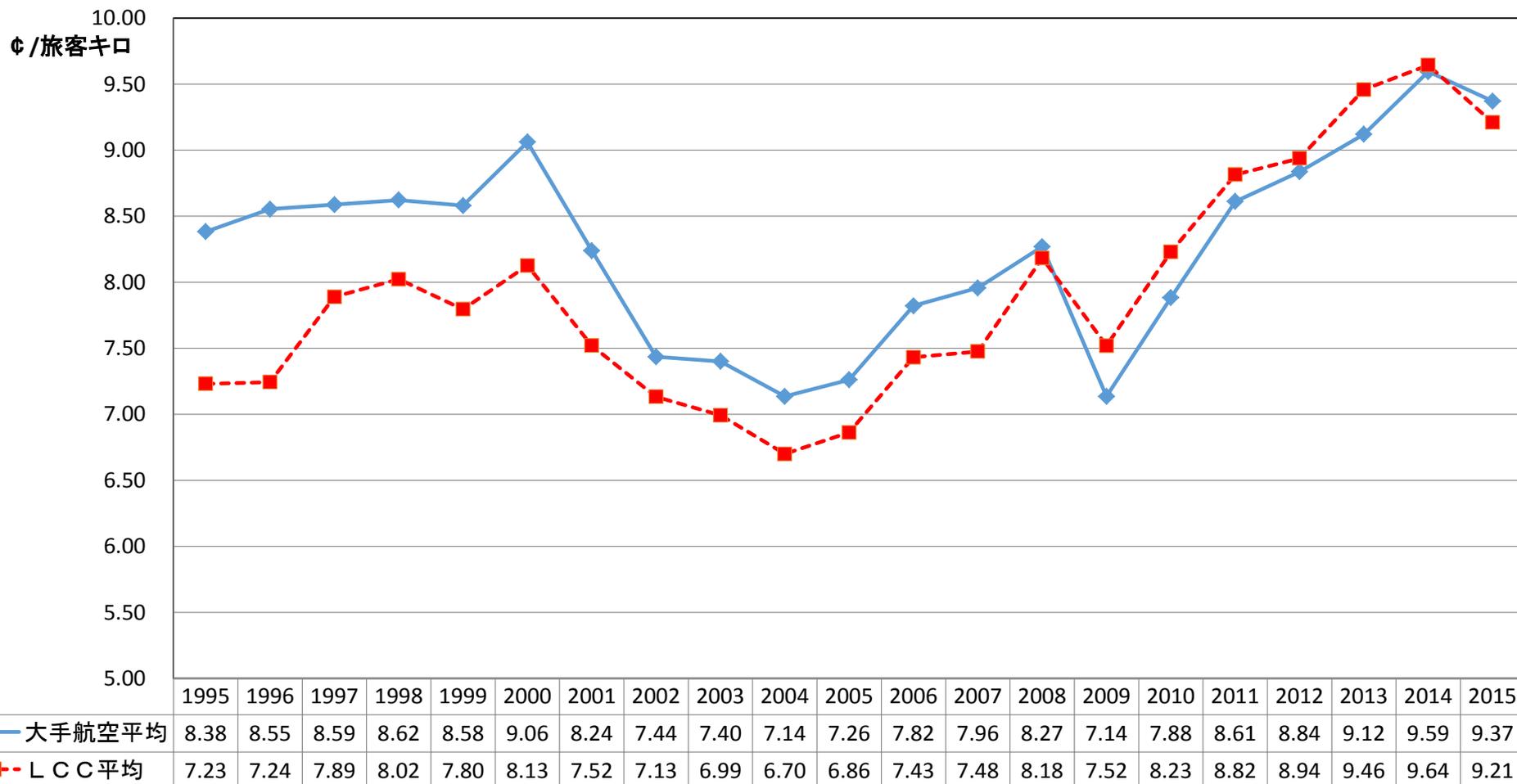
供給座席シェア(%)



出典: CAPA (Center for Asia Pacific Aviation)/航空経営研究所の情報を基に筆者作成

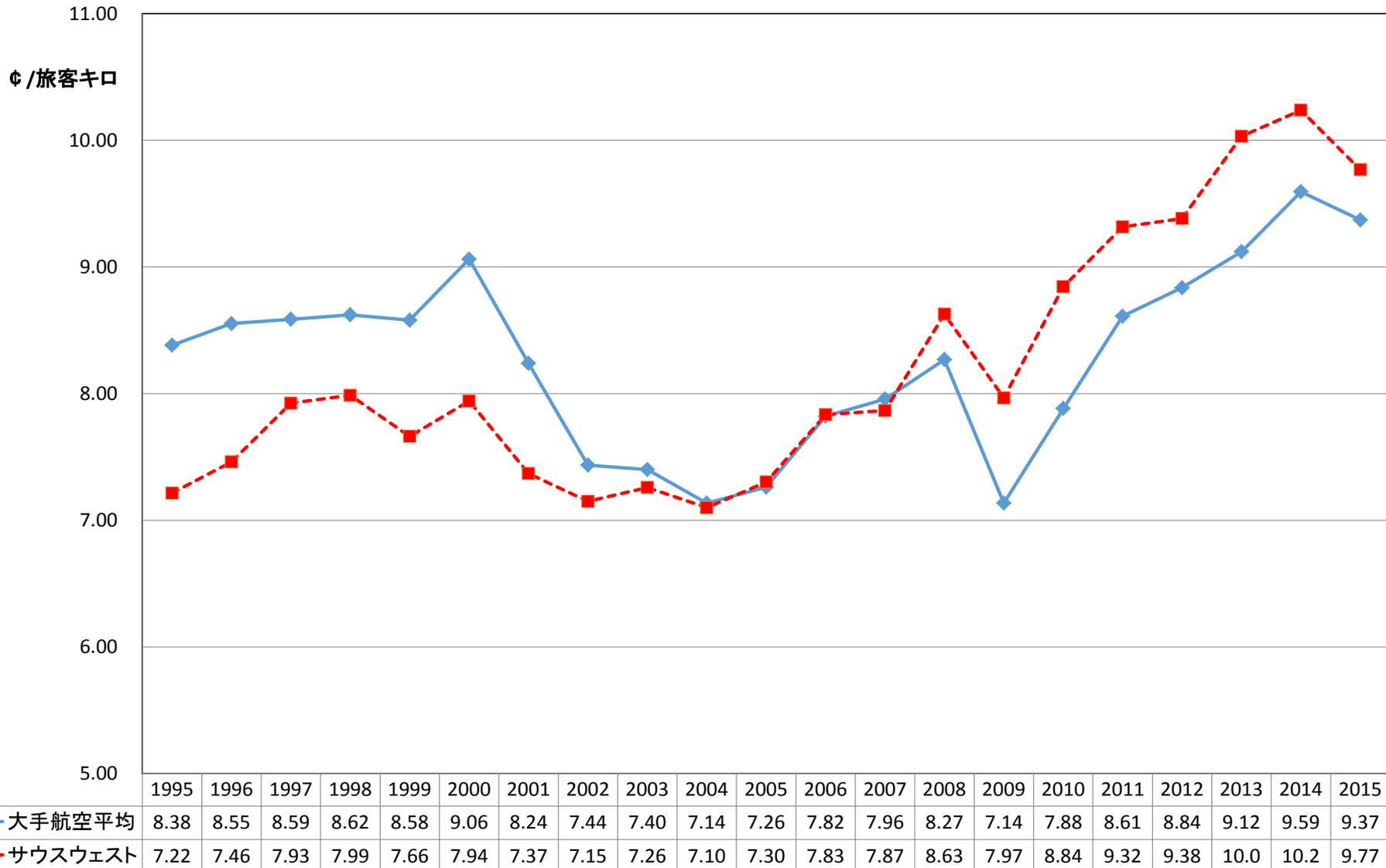
米国国内線でのイールド(旅客キロ当たり収入)の推移

国内線イールド推移 米国大手航空 Vs. LCC



サウスウェストはもはや格安航空ではない

国内線イールド推移 米国大手航空 Vs. サウスウェスト

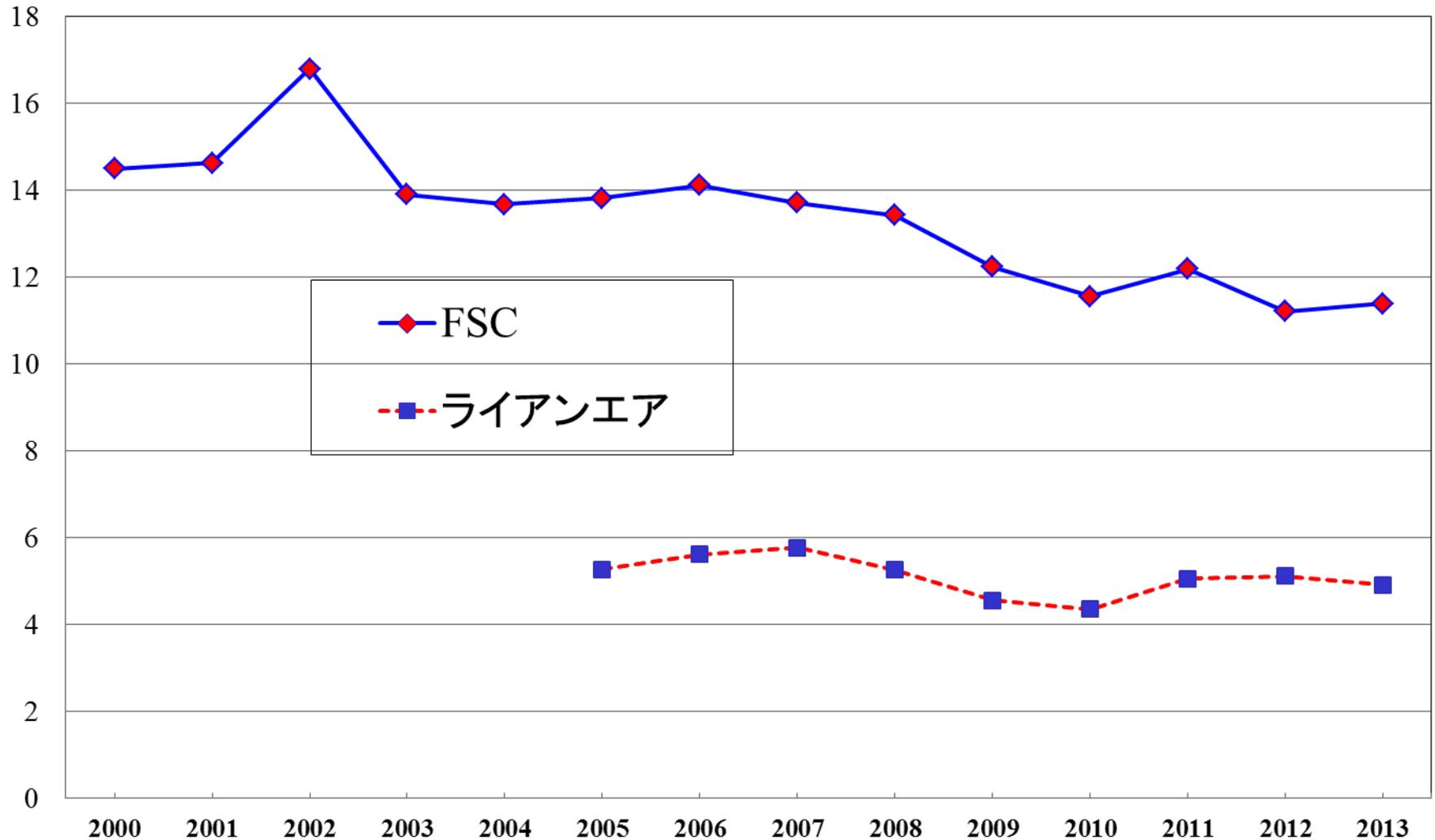


FSC vs. ライアンエア

AEA、ライアンエア

欧州域内イールド推移 FSC vs. ライアンエア

イールド
US ¢/席km



研究の背景と目的

FSC)とLCCがほぼ一定シェアで均衡
FSCとLCCで共にイールドの上昇傾向

LCCの拡大が進行し競争の激化
FSCのイールドは減少傾向 → 抜本的な対抗戦略の必要

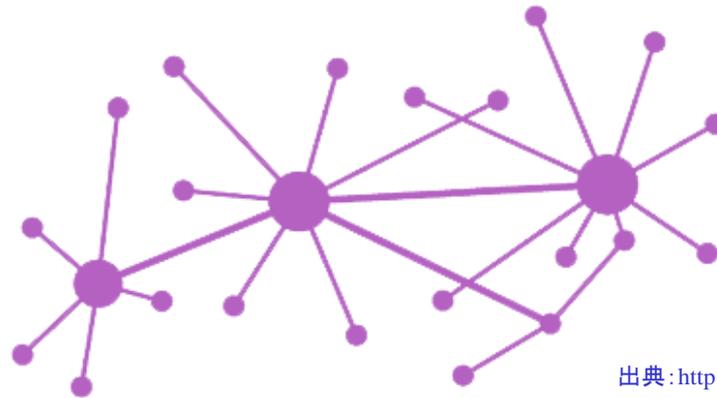
【研究の目的】

- 米国国内線および欧州域内線の航空マーケットの最近の動向、特に欧米の航空マーケット間の相違点に着目
- マーケットの構造、マーケットの構成要素 (FSC、LCC、リージョナル航空) 相互の影響を考慮しつつ、分析・考察
- 同様の構成要素を有するわが国国内航空の将来の方向性に対する示唆を得る

国内航空市場の 動向と相違点について

【ハブ & スpoke】

- 拠点空港（ハブ空港）と各都市の空港を放射状（スポーク）に結ぶ大手航空会社のネットワーク戦略。広大な面積の米国で、各都市間を効率良く結ぶために生まれたもの。



出典：<http://www.trendyhouse.jp/>

- ハブ空港間の路線を主に大手航空が実施
- ハブ空港からのスポークに当たる路線を主にリージョナル航空が大手ブランドの下で担務

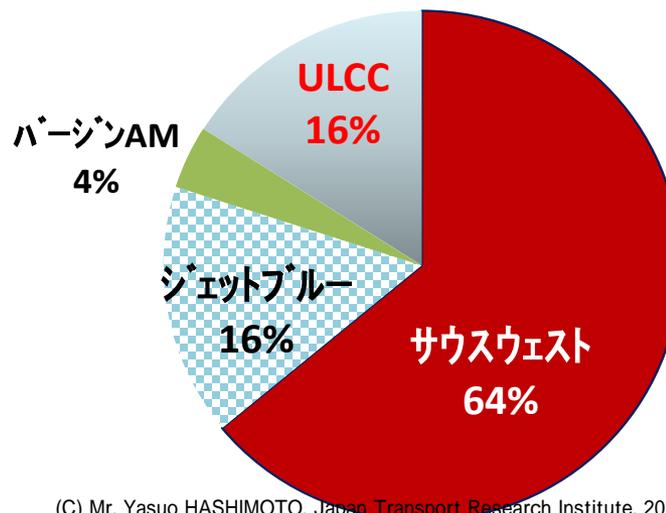
LCCの台頭

【LCC特にサウスウェストの台頭】

- LCCサウスウェストが、1980年代から低運賃とポイント・トゥ・ポイント型の利便性が消費者の支持を得て急拡大
- 2002年には、LCC全体で国内シェアの20%超え
- その後も、いくつかのLCCが生まれ、2007年スピリット航空を皮切りにULCC(ウルトラLCC)も誕生

注: ULCC(ウルトラLCC)とは、サウスウェストが大手航空に近づく一方で、LCC本来の低運賃で訴求するLCC。規模的には小。

各LCC旅客シェア(%) 2014



LCC拡大に対する対応

(1) 大手航空自らのローコスト化

- ◇合従連衡、破産法チャプター11適用によるリストラ、体質強化
- ◇一部LCCの特質を模倣 →ハイブリッド化

【例：受託手荷物】

大手航空3社→1個から有料(1個目:\$25、2個目:\$35)
LCCサウスウェスト→2個まで無料

(2) リージョナル航空への委託運航部分をプロフィット・センターとして活用し収益を確保(黒字化) →5,000億円規模の利益確保

(3) 自社内LCCブランドの創設と挫折(不十分なブランド/運営の分離)

デルタ航空: ソング(2003年~2006年)

ユナイテッド航空: Ted(2003年~2009年)

(4) 長距離国際線へのシフト



【大手航空/2地点間路線とハブ & スポーク】

- ロンドン・ヒースロー空港、シャルル・ド・ゴール空港、フランクフルト空港、アムステルダム・スキポール空港などのゲートウェイ空港においてハブ・アンド・スポーク型のネットワークも存在
- それ以上に欧州各都市間の2地点間路線(ポイント・トゥ・ポイント)が多い。
- 大手航空が、リージョナル航空を活用しながらネットワークを構成する構図は、概ね米国同様。ただし、リージョナル航空活用の度合いは米国より低い。

LCCの台頭

【欧州LCCビッグ2】

ライアンエア(アイルランド)およびイージージェット(英)

■ 基本的に、サウスウェスト LCCビジネス・モデルの踏襲
しかしながら、それに止まらず

■ LCCビジネス・モデル発展・深化と世界への波及

→ 欧米始めLCC/FSCを問わず航空界に大きな影響

■ 徹底的な簡素化/合理化

■ アンシラリー・レベニュー(付帯収入)の概念の確立

(ライアンエア「アンシラリー・レベニューのゴッドファーザー」)

『アンシラリー・レベニュー(Ancillary Revenue/付帯収入)』

「企業の提供する一次産品以外の物品, サービスから派生する収入」

航空→「航空運賃収入以外の物品, サービスから派生する収入」

アンシラリー・レベニュー(付帯収入)とライアンエア

アンシラリー・レベニュー(付帯収入)

■ アラカルト

- ◆ 機内食、飲料の有料化
- ◆ 荷物の有料化
- ◆ 座席指定の有料化
- ◆ 先行搭乗の有料化
- ◆ カード使用手数料
- ◆ コールセンター発券有料化

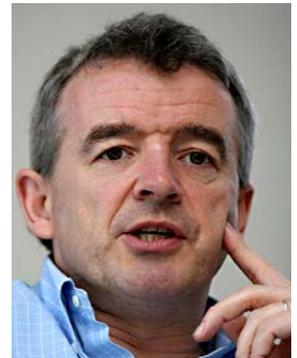
■ コミッション

- ◆ ホテル
- ◆ レンタカー
- ◆ 旅行保険

-
- FFP (マイレージ収入)
 - 広告収入(機内誌、ラッピング)
 - その他

大手航空
フルサービスの
構成要素

- ラيانエアCEO マイクル・オレアリー氏BBCインタビュー
「他の航空会社はどうしたら運賃を高くできるかを考えているが、我々は**どうしたら運賃を無くせるかを考えている**」
→サービスを分離・別料金化し運賃を最小化





出典：同社アニュアル・レポート

LCC拡大に対する対応

- (1) 大手航空自らのローコスト化
 - ◇合従連衡、リストラによる体質強化
 - ◇一部LCCの特質(付帯収入等)を模倣→ハイブリッド化
- (2) 自社グループ内LCC活用による独立系LCCへの対抗
(米国と相違する方向)
- (3) リージョナル航空活用/リージョナル路線の見直し/リストラクチャー(米国と相違する方向)
 - リージョナル航空の定期路線旅客シェアが半減
 - 地方路線に影響
- (4) 長距離国際線へのシフト

LCC拡大に対する対応(1)

LCCの特質/付帯収入化の模倣

■「受託手荷物」「座席指定」の有料化（対象エコノミーBasic）

	BA	ルフトハンザ	エア・フランス
受託手荷物1個目	£25~40	€15	€15
座席指定	£7~	€10	無料

■ BAのドリンク/機内食(スナック)有料化(全エコノミークラス対象)

◇欧米の大手航空で初のドリンク有料化(スナックは一部有)

◇2017年1月11日より開始予定/国内線とEU域内線

◇目的 ◇聖域なきコスト削減

◇ライバルLCCやグループ内LCCとのギャップを縮少

【ドリンク有料化(例)】

コーヒー : £2.30 トワイニング・ティー : £2.30

ミネラル・ウォーター (500ml) : £1.80 コカ・コーラ (330ml) : £1.80

欧州大手航空のLCC拡大に対する対応(2) 自社グループ内LCC活用による独立系LCCへの対抗

【ルフトハンザの新戦略】グループ内LCCの活用

germanwings  2015年2月 → Eurowings 

【ユーロウィングスの持つ意味】

- よりローコスト化、ドイツだけでなく全ヨーロッパ+国際
- ドイツ市場席卷を狙うライアンエアに対する防波堤
- 長距離国際線での競争力強化
- 本体路線を割譲: ルフトハンザの一部LCC化
 - ◎ ハイブリッド化の進行
- LCCとして欧州第3位の地位を目途
- ルフトハンザ・グループでの3番目の柱

欧州大手3社のグループ内LCC/リージョナル航空活用の状況

	LCCの活用→拡大	リージョナル航空の活用→縮小
IAG (BA)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2001年にLCC「ゴー」を立ち上げ。単年度黒字を達成も、CEOが変わり売却。 ■ 2013年業界第4位のLCCブエリングを買収。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2006年内製化したリージョナル航空部門の大部分を売却 ■ かつて多用したフランチャイズ運航契約の多くを中止
エア・フランス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2006年LCCトランサヴィア・フランスを立ち上げ。40機体制まで拡大すべくパイロット組合と交渉中 ■ 長中距離LCCの新LCC構想 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2013年子会社3社(ブリット・エア、リージョナル、エアリネール)を再構成し“HOP!”を立ち上げ ■ 一方子会社シティジェットを売却
ルフトハンザ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2009年LCCジャーマンウイングを買収。2012年フランクフルト、ミュンヘンを除く多くのEU内路線を移管。 ■ 2015年新LCCユーロウイングに移行。欧州3位のLCCを目指す。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ルフトハンザ・リージョナルを5社から2社にリストラ縮小 ◇ 2社を契約解消→会社清算 ◇ 1社をLCC化

欧州(域内)の今後の動向予測

■ 今後もLCCのシェア拡大が進行すると予測

① LCCビッグ2(ライアンエア、イーजीージェット)の高い成長力と高搭乗率(90%+)

② 航空当局/航空機メーカーのLCC拡大と整合した動き
(客室の高密度化 例:A320で180席→195席Max)

③ FSCのグループ内LCCの増強

→FSC自ら一部LCC化



■ 欧州FSCの米国をしのぐハイブリッド化

① FSC本体のLCCの特質の模倣(手荷物、座席指定、有料ドリンク)

② FSC自ら一部LCC化(本体路線の移行)

まとめ) 欧米の比較(相違点)

- ◆ 米国国内市場では競争の弛緩
 - ・ 主要LCCのハイブリッド化/高イールド化
 - ・ FSCとLCCで共にイールドの上昇傾向
- ◆ 欧州域内市場では LCC(低イールド)の拡大が進行し競争激化
 - ・ FSCのイールドは減少傾向→抜本的な対抗戦略
 - ・ 米国よりも進む欧州FSCのハイブリッド化
 - ①FSC本体のハイブリッド化の深さ
 - ②FSC本体の一部LCC化



／域内航空市場の動向と相 違点について

航空のマーケットとしての欧米間の相違(需要サイド)

2014年	米国(国内)	EU(域内)
面積(百万km ²)	9.80	4.33
人口(億人)	3.20	5.08
人口密度(人/km ²)	35	116
名目GDP(百万USドル)	17,420,000	18,240,000
空港数(注:主要空港)	382	330
1空港当たり国土面積(km ²)	25,650	13,105
航空旅客数(億人)	6.62	5.44
総人口当たり 航空旅客数	2.05	1.07

- 米国の国土面積は欧州の2倍以上、1空港当たりのカバレッジも約2倍
→広い国土を効率的にカバーするため「ハブ & スポーク」が発展
- 総人口当たり航空旅客数は、米国では欧州の約2倍
→米国での航空依存度の高さ

航空のマーケットとしての欧米間の相違（需要サイド）

高速鉄道等の存在

	米国(国内)	EU(域内)
航空旅客数(億人)	6.62	5.44
総人口当たり 航空旅客数	2.05	1.07
高速鉄道等旅客数 (億人)	<ul style="list-style-type: none"> ・アムトラック全体: 0.31 内 高速鉄道「アセラ・エクスプレス」: 0.035 ・グレイハウンド: 0.18 	TGV(仏)、ICE(独)、LAV(西)等(推計値) 高速鉄道: 2.5~3.0

- 米国では高速鉄道等の存在は極めて限定的
 - 米国における旅客流動の航空への依存度の高さ
 - LCC/大手航空のイールドの上昇を許容した一要因
- 欧州では航空がプライマリーであるものの、高速鉄道(HSR)にも相応の旅客需要

FSC Vs. LCC

LCCが価格優位性と柔軟性、経営健全性等から市場をドライブ

	大手航空 (FSC)		LCC	
	米国	欧州	米国 (サウスウエスト)	欧州 (ライオンエア)
【基本特性】 ネットワーク特性 路線特性 等	<ul style="list-style-type: none"> ■ 重厚長大 ◇ ハブ&スポーク+ポイント・ツウ・ポイント ◇ 長距離国際線 ◇ 貨物 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 柔軟性/俊敏性 ◇ ポイント・ツウ・ポイント ◇ 国内線/域内線主体 	
経営状況	<ul style="list-style-type: none"> ■ イベントリスクには脆弱で赤字転落多々 ■ 最近では燃油費低落に伴い高利益 		<ul style="list-style-type: none"> ■ イベントリスクにも適切な対応で殆ど黒字計上→経営の健全性 ◇ 柔軟な路便設定 ◇ 燃油ヘッジ 	
合従連衡・破たん 処理	<ul style="list-style-type: none"> ■ 破産法11章適用 ■ 会社統合→3社 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持株会社方式で統合 ■ 買収 (DLH) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 他社買収 	
運賃設定	高価格		低価格→高価格	低価格
【対応戦略】 ハイブリッド化(注)	○	○	○	× (**)
グループ内LCC 活用	× (*)	○	—	—
リージョナル航空 活用	○	△	—	—
長距離国際線へ のシフト	○	○	—	—

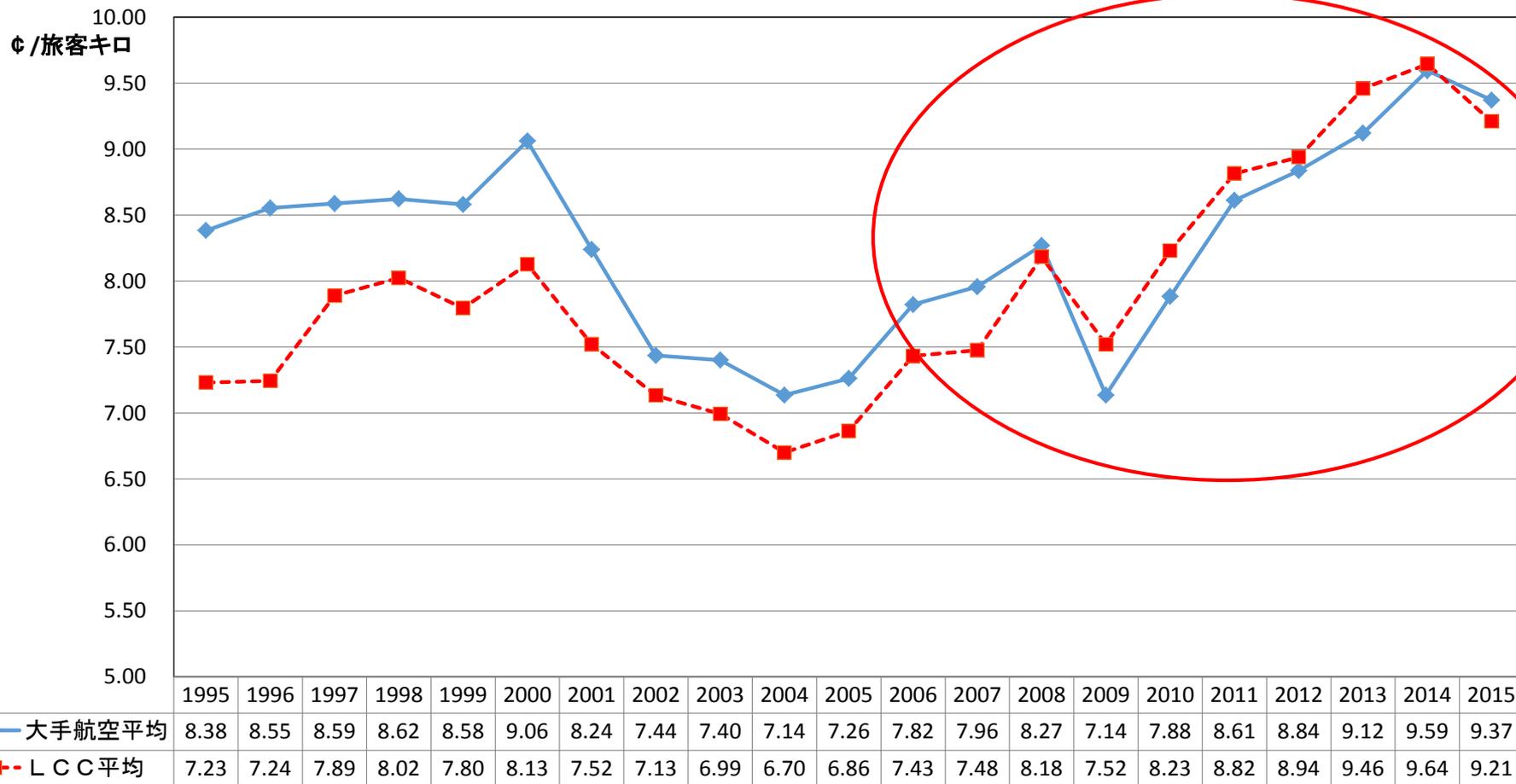
注)ハイブリッド化:FSC→付帯収入採用 LCC→高運賃、FFP採用等

* 過去にはLCCトライアル(DL,UA) ** 一部プレミアム料金設定もあり

米国国内線でのイーロード(旅客キロ当たり収入)の上昇傾向

「キャパシティ・ディシプリン」と呼ばれる戦略によるもの

国内線イーロード推移 米国大手航空 Vs. LCC



米国の大手航空/LCCの戦略の変化

キャパシティ・ディシプリン“Capacity Discipline”

■ かつての戦略

- ◇供給を増やし旅客シェアを可能な限り獲得し
→スケール・メリットを享受

■ 現在の戦略「キャパシティ・ディシプリン」

- ◇シェア拡大を目指さず、座席供給を慎重に実施
 - ・路線への適正サイズの機体の投入
 - ・適正な便数設定
- 高い座席利用率で高収益

注：2015年5月米国司法省は、「キャパシティ・ディシプリン」が独占禁止法に抵触していないか、大手3社とサウスウェストに対して調査を開始

欧米におけるLCCの比較分析について

- 欧米で共通してLCCが市場を動かすドライビング・フォースとして機能
- LCCの特質、行動特性の違いが欧米の市場の相違を生む要因の一つ
- 米国LCCをサウスウェスト、欧州LCCをライアンエアで代表し種々の要素ごとに比較分析

2014年度	サウスウェスト	ライアンエア
規模：有償旅客数/機材数	1.28億人/665機	0.91億人/303機
全LCCでの旅客シェア	64%	34%
* 利益性 収入当たりコスト/営業利益率	88%/12%	81%/13%
* ユニット・コスト US ¢/座席キロ	7.36/大手の約9割	4.51/大手の約4割
* イールド US ¢/旅客キロ	10.14/大手より約7%大	4.72/大手の5割以下
* 労働生産性 (従業員当たり旅客数)	2,388	9,640
* 航空機効率	○	◎
* 機内快適性 座席密度/機内サービス	175席(737-800) フリードリンク/スナック	189席(737-800) 有料ドリンク/スナック
アンソラリーレベニュー(付加収入)の全収入に占める比率	10.10%	24.60%
FFP(フリクエント・フライヤー・プログラム)	有	無

*MM指標(Morrison and Mason) 注1: 空港当たりの路線数

欧米におけるLCC(サウスウェストvs.ライアンエア)の比較分析

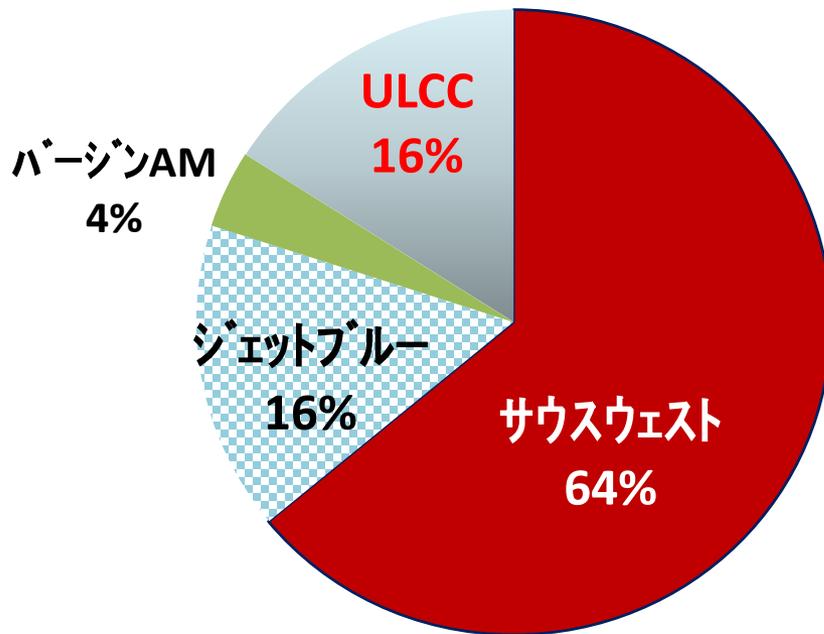
サウスウェスト	<p>FSCに近づきハイブリッド化(LCCビジネスモデルから変節)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■コスト上昇(大手の9割) ■高いイールド(運賃収入/大手より7%↑) ■乗継性 ■快適性 ■FFP
ライアンエア	<p>忠実にLCCビジネスモデルを継承しこれをさらに深化</p> <ul style="list-style-type: none"> ■低いコスト(大手の4割) ■低いイールド(運賃収入/大手の5割以下) ■高い労働生産性(サウスウェストの約4倍) ■「付帯収入/全収入」比率の高さ(サウスウェストの約2.5倍)

【両者の相違が生まれた要因】

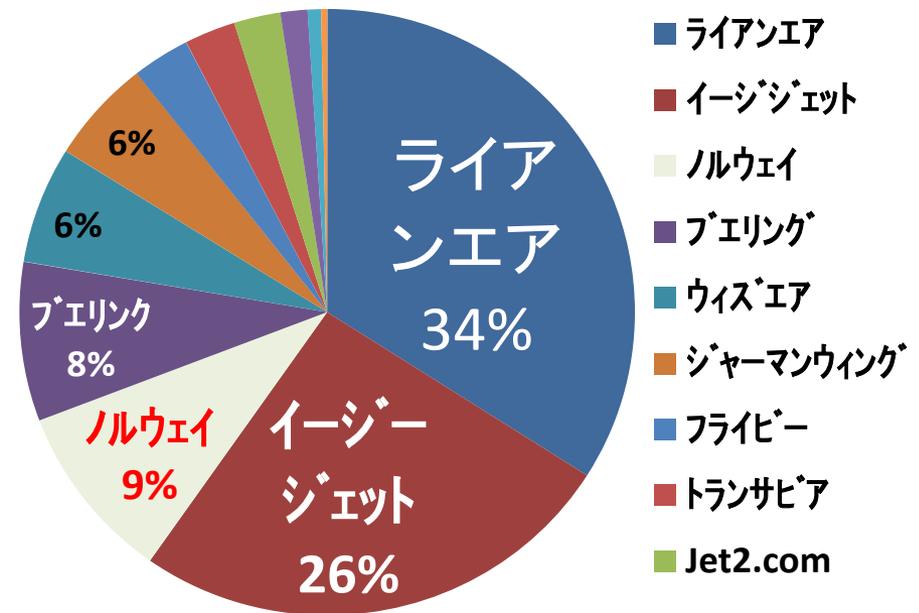
サウスウェスト	<p>規模が巨大化し市場の支配力を獲得したため当初のLCCビジネスモデルから変節→高イールド化</p> <ul style="list-style-type: none"> ■全LCCでの旅客シェアは当初8-9割、現在も6-7割 ■FSCと合わせた国内市場の4分の1のシェア(国内1位)
ライアンエア	<p>EU市場の1割以上のシェアを有するものの、FSCだけでなく他のLCC、高速鉄道とも競合→低イールドを堅持</p> <ul style="list-style-type: none"> ■全LCCでの旅客シェアは約3分の1

LCCの競争状況(旅客シェア)2014

米国LCC



欧州LCC



欧州LCCは、FSCだけでなく、LCC
同士、高速鉄道を含む熾烈な競争
市場の中で産業競争力を強化

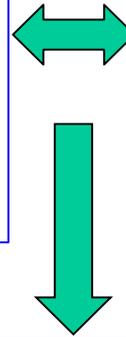
まとめ) 欧米の航空市場間の相違に関する分析

【米国】

- 航空への依存度が高い
- 主要LCCが市場支配力を持つ中でハイブリッド化し高イールド化

【欧州】

- 航空に次いで高速鉄道にも相応の旅客需要があり競合
- LCCはFSCの他、LCC同士さらに高速鉄道との競合があり低イールドを堅持
- FSCは対抗上ハイブリッド化



- ◆ 米国国内市場では競争の弛緩
 - ・ FSCとLCCで共にイールドの上昇傾向
- ◆ 欧州域内市場では LCCの拡大が進行し競争の激化
 - ・ FSCのイールドは減少傾向→抜本的な対抗戦略
 - ・ 米国よりも進む欧州FSCのハイブリッド化(部分的LCC化も)



／域内航空市場の動向 と相違点について

2014年	日本	米国(国内)	EU(域内)
面積(百万km ²)	0.38	9.80	4.33
人口(億人)	1.27	3.20	5.08
人口密度(人/km ²)	337	35	116
名目GDP(百万USドル)	4,616,000	17,420,000	18,240,000
空港数(注:主要空港)	97	382	330
1空港当たり国土面積(km ²)	3,896	13,105	25,650
航空旅客数(億人)	0.95	6.62	5.44
総人口当たり 航空旅客数	0.74	2.05	1.07

■ 総人口当たりの航空旅客需要は、米国よりはるかに低く(36%)、
欧州よりやや低い(69%)

分析1: 航空のマーケットとしての日米欧間の相違 (需要サイド)

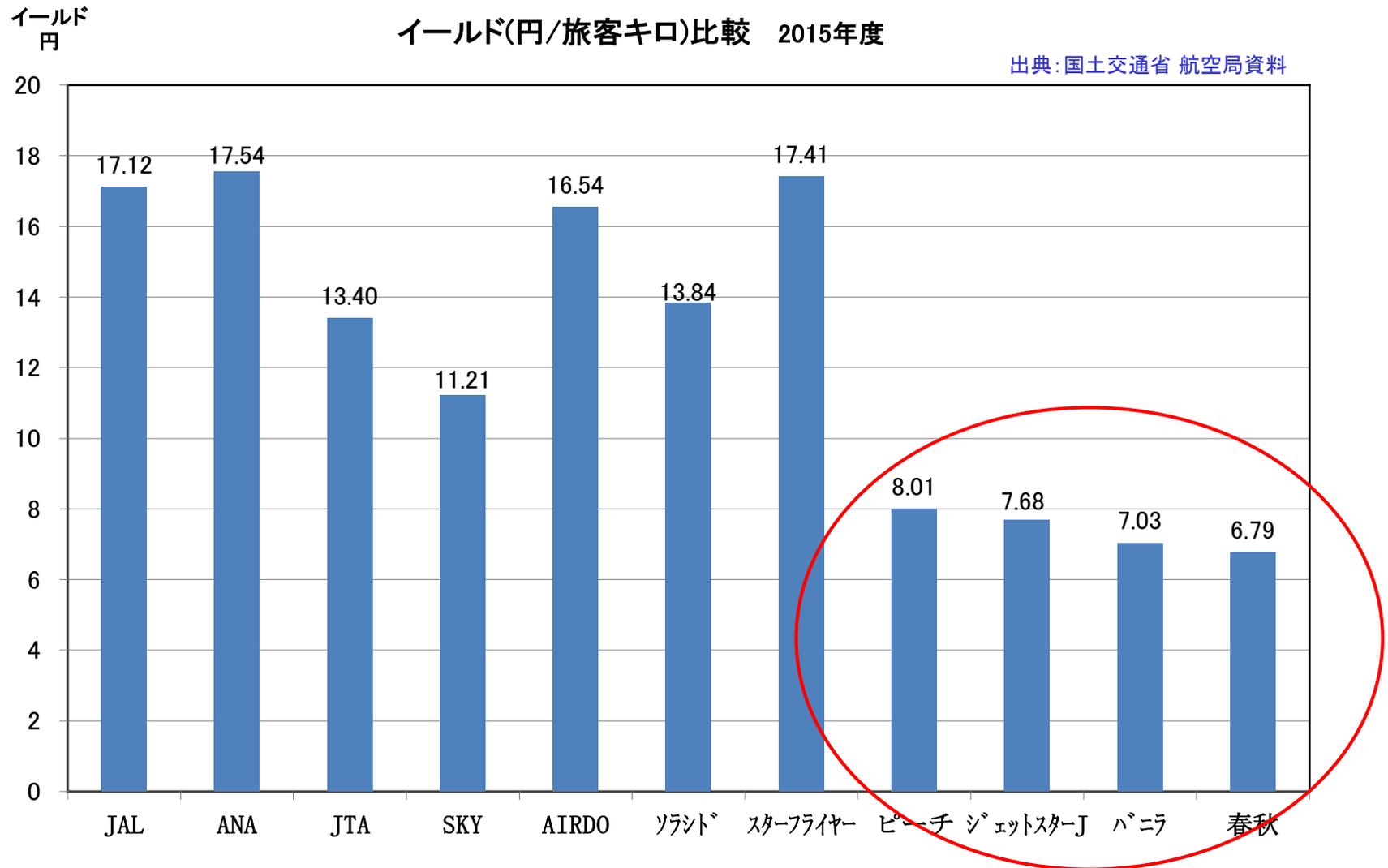
高速鉄道等の存在

2014年	日本	米国(国内)	EU(域内)
航空旅客数 (億人)	0.95	6.62	5.44
総人口当たり 航空旅客数	0.74	2.05	1.07
高速鉄道等 旅客数 (億人)	新幹線: 3.75	アムトラック全体: 0.31 内 高速鉄道「アセラ・ エクスプレス」: 0.035 グレイハウンド: 0.18	TGV(仏)、ICE(独)、 LAV(西)等(推計値) 高速鉄道: 2.5~3.0

- 人口密度の高い国土に稠密な鉄道網の整備
→ 中(長)距離旅客輸送では高速鉄道(新幹線)がプライマリー、航空はその次に位置する存在

- 基本的にわが国の国内航空市場は、高速鉄道を有する欧州と近似性
- 特にわが国の航空会社は、新幹線の運賃を意識しつつ航空運賃を設定。
→米国型の「キャパシティ・テイプリング」戦略/イールド上昇は考えにくい
- 欧州型の『LCCの拡大に伴う市場のイールドの低下』があり得るか？ →今後のLCCシェアの推移次第

分析2: LCCの拡大が航空市場のイールドに影響を与える可能性



わが国のLCCは、イールドが大手航空の5割以下であり欧州型

分析2：LCCの拡大が航空市場のイールドに影響を与える可能性

本邦LCCの特質と欧米との相違

Jもライアンエア

のビジネスモデルをひな形に

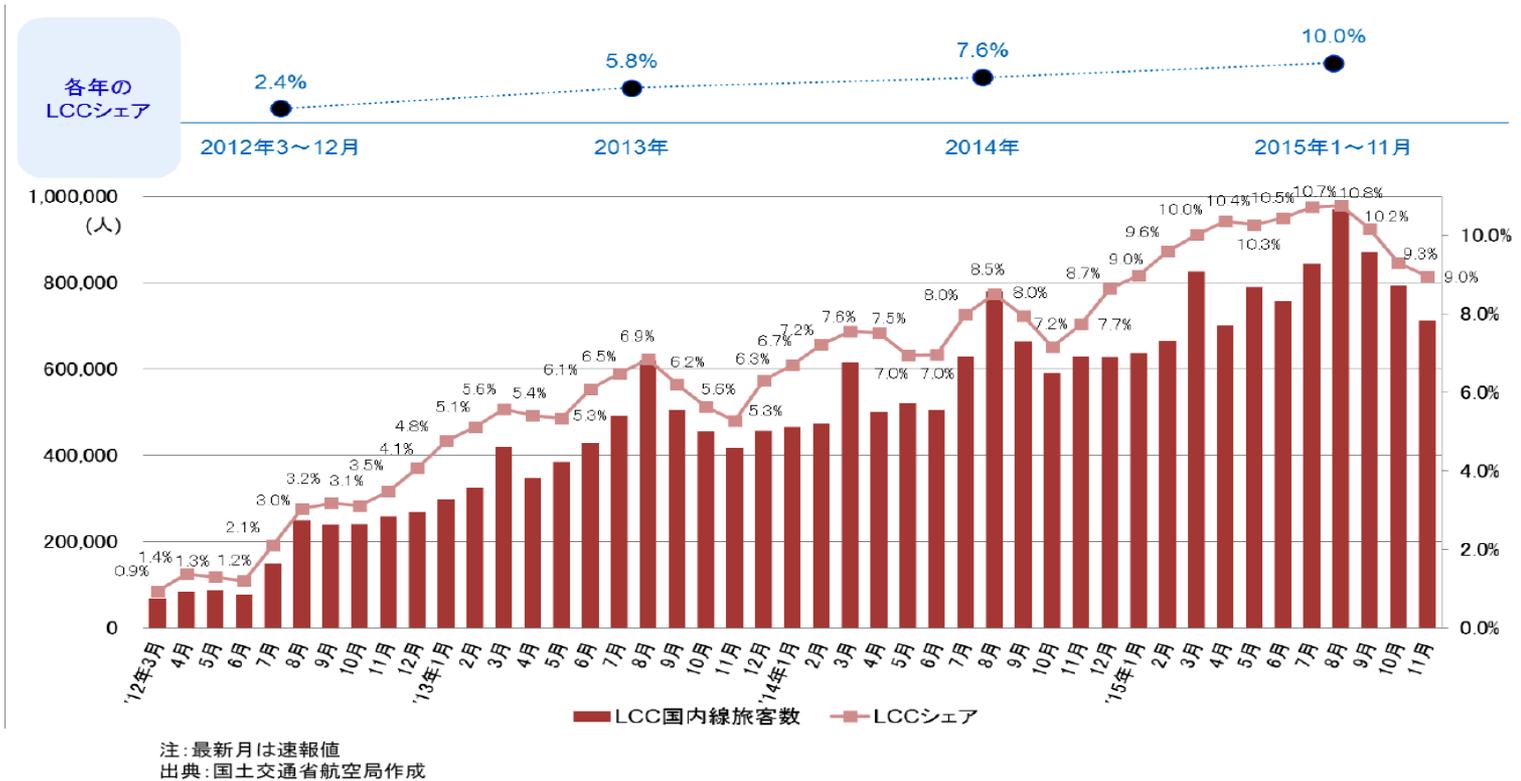
LCCビジネス・モデルをトレース/具現化

LCCの不在

LCCが大手資本系(持分法適用会社)

分析2: LCCの拡大が航空市場のイールドに影響を与える可能性

2015年度旅客数 934万人 旅客シェア 9.4%



わが国のLCCの国内線での旅客シェアは10%程度で、
欧米の40%、30%に比し小さい

分析2: LCCの拡大が航空市場のイールドに影響を与える可能性

LCC参入後の大手航空等のイールドの推移

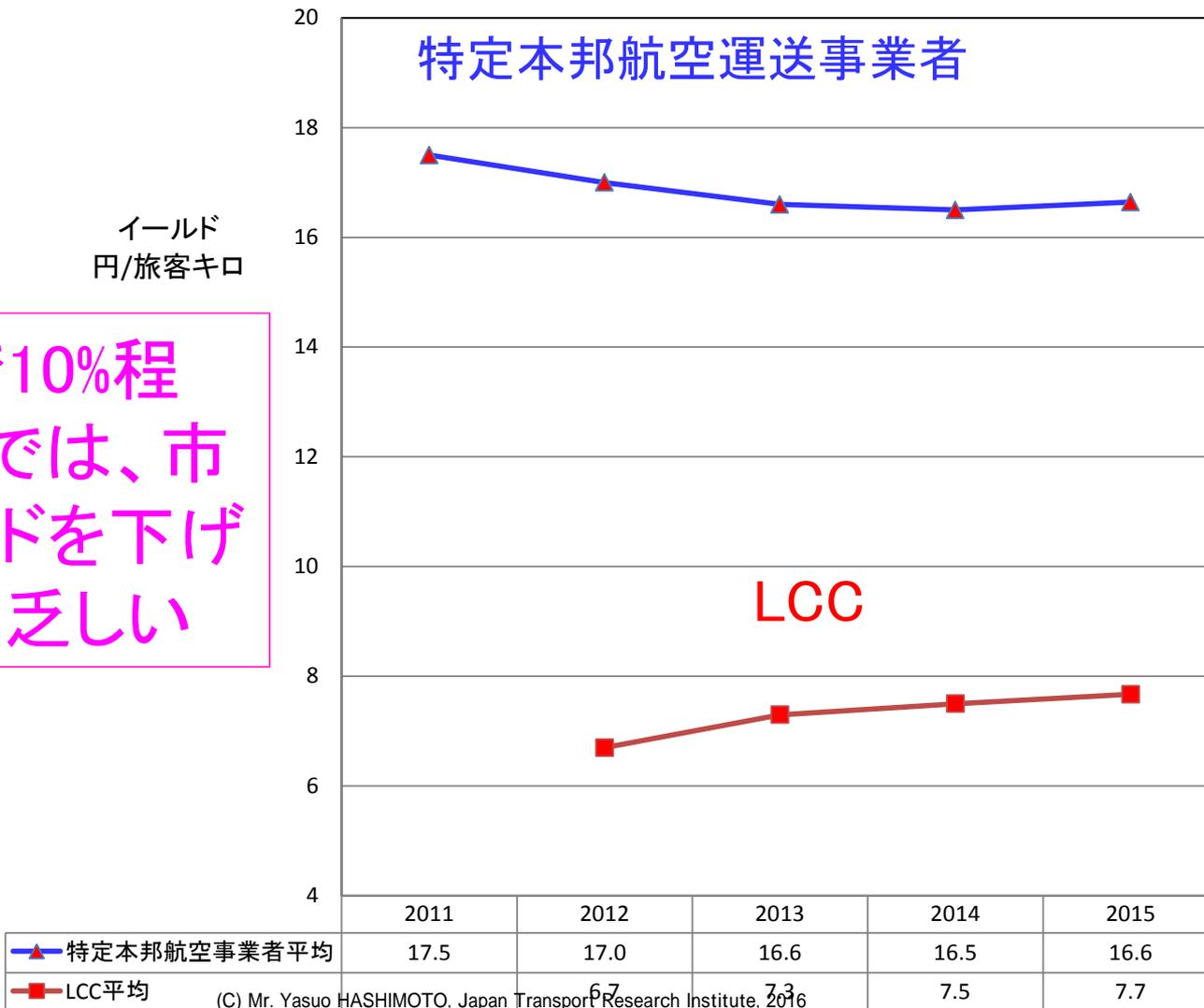
イールド平均の推移

特定本邦航空運送事業者 Vs LCC

イールド
円/旅客キロ

国内市場で10%程度のシェアでは、市場のイールドを下げる影響力は乏しい

航空局資料



まとめ) 欧米からのインプリケーション わが国の国内航空の将来方向性 【大手航空/FSC】

FSCでの付帯収入でのハイブリッド化の進行

FSC本体は、旅客に対する「フルサービス」を基本的に堅持
(LCCと差別化)

例: 受託手荷物: 総計20kgまで無料 かつ 個数無制限

FSCでの「手荷物」、「座席指定」「ドリンク・サービス」等の有料化(付帯収入へのシフト)が一般化・定着しつつあるため、将来的に、わが国大手航空への波及も→運賃下げ一部サービス有料化

FSCでのグループ内LCCの活用/路線移行

LCC(持分法適用会社、子会社)を有する点では、欧州FSCと外形的近似性

LCCとの対抗上グループ内LCCを活用せざるを得ない欧州FSCとは存在意義が本質的に相違 →(本邦)レジャー需要、新規需要狙い

FSCでイールドの低下傾向

LCCシェアの推移次第

【LCC】

1. 欧州LCCは低イールドを維持しつつ拡大し市場のイールド低下

■わが国のLCCは、当面緩やかな拡大と考えられる

根拠: ■欧米のようなメガLCCの不在

■主要なLCCが大手航空の資本下(持分法適用会社)

■羽田発着国内線(国内線の4割)の発着枠無し

■【交通政策基本計画】 目標:LCC国内線シェア14% @2020

市場のイールドを下げるポテンシャルは当面限定的

2. 欧州LCCは、LCC同士、高速鉄道を含む熾烈な競争市場の中で産業競争力を強化

■わが国のLCCでも、LCC同士、新幹線との競争関係の中で、競争力が強化される可能性も

- 国際線だけでなく国内線にも伸びしろが存在
注:10/19千歳空港の拠点化発表
- 持分法適用会社として自立した経営を実施
- 2020年に現行の倍の事業規模(航空機材→34~40機へ)
- ユニット・コストは間もなく6円台を実現
- 「付帯収入/全収入」比率は現在18%→欧州LCCの25%が目標



- 大手航空の持分法適用会社LCCでも相応の自立経営
- LCC相互の競争の存在
→ 今後の動向をモニター・分析致したい

LCC活性化政策

- 消費者余剰を増進する観点に立てば、市場で一定程度のシェアを確保し、国内線市場のイールドを下げることが望まれる
- 上記の観点に立って、LCCの存在をより高めようとする場合の政策
 - ◇ 従来のLCC活性化政策(規制の見直し、空港の整備、公租公課の減免)の進展・拡張
 - ◇ その他
 - ・羽田国内線への限定的参入(FSCでは成立しない新規地方路線/深夜帯等)
 - ・地方空港でのLCC国内線参入支援(自治体の努力が前提)
- なお、欧州からのインプリケーションでは、LCC拡大で市場のイールドが下がる場合リージョナル航空/地方路線への悪影響の可能性、留意の要

ご清聴有り難うございました。