

政府規制等と競争政策に関する研究会

2007年5月25日(金)

【菅久調整課長】 本日はお忙しいところをお集まりいただきまして、ありがとうございます。定刻になりましたので、政府規制等と競争政策に関する研究会を始めたいと思います。

本日は、既にお伝えしておりますとおり、「国際航空市場の実態と競争政策上の課題について」の第3回会合ということでございまして、航空業界、それから航空会社のお立場からのご意見を伺いたいということで、関係の方々にお越しいただいております。

早速ですけれども、ご着席順にご紹介申し上げます。

まず、国際航空運送協会（IATA）Tariff Meetings Interline & Revenue Management Solutions マネジャー、アルバン・サトウ様でございます。サトウ様は、ジュネーブのIATA本部からお越しいただいております。

それから、その隣、株式会社日本航空経営企画室副室長執行役員、平田邦夫様でございます。

それから、全日本空輸株式会社企画室長執行役員、岡田晃様でございます。

【岡田氏】 岡田でございます。よろしく願いいたします。

【菅久調整課長】 それから、日本貨物航空株式会社代表取締役専務取締役、大槻哲史様でございます。

本日は、ご多忙の折、内外からお越しいただきまして、まことにありがとうございます。

また、本日もお越しいただいている方々の後ろに、それぞれ2名様座っていただいております。後ろに座っていらっしゃる方々も、この後、質疑応答の場では適宜ご発言いただければと思っております。皆さん、どうぞよろしくお願いいたします。

それから、お手元の配付資料でございますが、資料の1、2、3と3つございます。資料1が「国際航空協定における独占禁止法の適用除外の要否について」、株式会社日本航空インターナショナルと書いているものでございまして、その次の資料2が全日本空輸株式会社、それから資料3が日本貨物航空株式会社と書かれた資料でございます。

それでは、これからの議事につきましては、岩田座長にお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

【岩田座長】 それでは、本日の議題に移ります。

本日お越しいただいている関係者から、国際航空に関する協定における独占禁止法の適用除外の要否とその理由、その他関係する事項についてのご説明、ご意見を伺いたと思います。

おのおの方から続けてご説明いただいた上で、ご質問、ご議論いただきたいと思います。最初はIATAのサトウ様からお願いいたします。よろしくお願いいたします。

【サトウ氏】 ありがとうございます。

本日は、IATA（国際航空運送協会）に発言の場を与えていただき、ありがとうございます。

IATA モントリオールから、ジェネラルカウンセル本部法務責任者、Robert McGeorge も同席させていただいております。そして日本カンントリーマネジャー、中沢も同席させていただいております。そして、ジュネーブからは私、運賃調整会議を担当しておりますサトウが、今日、お話をさせていただきます。

IATAは、本拠地がカナダのモントリオール、そしてスイスのジュネーブにある国際定期航空便を運航する世界約250社を代表する業界団体です。IATAは、安全、定期的かつ経済的な航空運送を助成し、国際業務に従事する国際企業が互いに協力できるよう、さまざまな手段を提供しております。IOSAという安全基準の設定、複数社間で行われる連絡運輸のための基準の設定、そして航空会社間及び旅行代理店との精算システム、それから各種トレーニング、マニュアルの出版物発行はその例の一つです。

本日の議題が「国際航空に関する協定における独占禁止法の適用除外の要否とその理由」ということで、改めて、ここでIATAとして考えるインターラインがもたらすベネフィット、そしてインターラインに必要な枠組み、インターライン用運賃の必要性と、それに対する適用除外制度の必要性についてお話しさせていただきたいと思います。

また、従来の運賃調整機能にとってかわる、今現在、展開されているわけですが、フレックスフェア並びにeタリフシステム、なぜそういったものが出てきたのか、そして、これまでに検討されてきました、それ以外のIATA運賃にとってかわる手段の有無、そこら辺を簡単にご説明さしあげて、最後にIATA運賃調整機能以外の面での適用除外制度の

必要性に触れていきたいと思ひます。

インターラインというのは、ご存じのとおり、複数の航空会社を1つの通貨でまとめて1冊の航空券で利用を可能とするものです。世界には約4,000の空港が存在しますが、もちろん、1航空会社がすべての空港都市に就航することは不可能だと思ひます。しかし、この連絡運輸、連帯運送という仕組みにより、旅客・貨物すべての空港へのアクセスが可能となってきます。この仕組みは、旅程が何区間あれ、何社航空会社を利用するかにかかわらず、1冊の航空券で出発地から目的地までたどり着けるといふ仕組みを提供してあります。ですから、利用者にとって幅広いチョイスを提供し、どのような複雑な旅程であっても、シームレスなサービスを受けることが、今、可能となっております。

また、複数の区間を通して運賃を適用することにより、区間ごとの運賃を合算するよりも安価な運賃の設定もしてあります。

では、連帯運送はどれだけ必要なのでしょうかといいところですが、利便性はもちろんのこと、数値がそれを裏づけているかと思ひます。旅客・貨物の連絡運輸は、世界的に全定期便収入の大体15%、300億ドルに上ると推定されてあります。

連絡運輸といふものですが、この仕組みはシームレスで幅広いチョイスを提供するといふことで、3つの連携する柱によって支えられています。

まず、1つ目には、グローバルに連帯運送に参加することを可能とする仕組み、複数社間の連帯運送契約、MITAともいってありますが、この仕組みによって航空会社間は、2社間での契約を行う人も300社以上の世界の航空会社と連絡運輸を提供することができます。連帯運送契約の原理は、互いの旅客の航空券または貨物を収受することにあります。特に中小規模の航空会社は、この仕組みを利用して、そのネットワークを広げ、旅客に多くのデスティネーションを提供することにより、大きな航空会社に対しても遜色なく競争することが可能となっております。

そして、数百の航空会社がシームレスな連絡運輸を適用するには、共通した標準、それからプロシージャーが必要となってまいります。航空券のフォーマット、印字方法または手荷物の取り扱い、そしてシステムを結ぶメッセージのやりとりのための実用的な標準設定は、IATAの旅客・貨物サービス協定で設定されてあります。これが2つ目の柱です。

そして、3つ目の柱として、各社が提供するサービスに応じた収入が得られるための運賃設定及び精算契約、これが我々で言うタリフ・カンファレンス・プロレーションといふものですが、これらの経済的な仕組みがあります。これらの仕組みは非常に複雑なものな

んですが、半世紀に及ぶ航空業界の協力により、利用者にとってはシームレス、そしてシンプルなサービスとなってきたと思います。

そして、連絡運輸の枠組みのこの3つの柱の中でも、その経済的な要素、運賃と精算は、インターラインにとって最も重要なポイントと言えるかと思います。このシステムがうまく機能していることによって、利用者と航空業界はともにインターラインの恩恵を受けることができいております。

インターラインは、合併事業の一種だと言えるのではないのでしょうか。1社ではインターラインは提供できません。合併事業のように、複数の会社が協力することによって初めて提供できる商品かと思います。もちろん、インターライン運賃はIATAのみで設定、提供されているものではありません。しかし、数多くある連絡用運賃の中でも、IATAのインターライン運賃は世界数百社の航空会社が利用可能であり、旅程経路変更においても最も利便性が高い、一種の高級商品だと考えられます。

そして、問題は、どのようにこの連帯運賃が設定されているかということにあるかと思えます。従来から、運賃調整会議という場、タリフ・カンファレンスと称しますが、その場にインターラインに参加する航空会社が地域別に集まって運賃を調整してまいりました。しかし、これらに集まるこれら航空会社は、競争すべき競争事業者です。多くの国で取り決められている競争法では、競争する事業者が運賃調整会議のような場で運賃、料金に合意することは違法です。そして、その運賃調整会議を可能とするのは、その結果、インターラインがもたらすメリットが競争を制限する可能性以上に大きいことを示した後、特別な措置、すなわち競争法からの適用除外、これがあって初めて運賃調整会議が可能になっているかと思えます。

この免除措置は、IATAの運賃調整機能にとっては必須です。この適用除外がなければ、航空会社は競争法に基づく訴訟の対象となり、それは、国によっては一個人がクラス・アクション・ロースーツというんでしょうか、そういったことで航空会社を相手取って告訴することも可能になり、莫大な罰則金が科せられることとなります。このようなリスクの中で、航空会社はインターラインシステム自体にもう参加ができなくなり、参加しない航空会社がほんの数社であったとしても、インターラインというシステムがグローバルに適用できなくなる。そういったインターラインのメリットが薄れて、利用者へのシームレスな、そしてシンプルなサービスの提供も制限されてくることになるかと思えます。

インターラインに参加する航空会社は、IATAに加盟している航空会社に限りません。

さきに申し上げたとおり、複数社間の連帯運送契約という枠組みを利用することにより、中小規模の航空会社はそのネットワークを広げ、旅客により多くのデスティネーションを提供しております。そして、それら商品にはインターライン運賃というものがが必要です。M I T A、連帯運送契約、そして運賃調整機能がない場合、2社間での調整が必要となつてまいりまして、それも、特にE Uの競争法等においては適用除外が必要となります。今、I A T A運賃調整機能に適用除外制度があることによって、中小企業の航空会社も安心してインターラインに参加し、シームレスなサービスを提供し、大きな航空会社に対しても十分に張り合っていくことができると思われま

すが、他国の競争法当局ですが、特に2つのポイントで運賃調整機能を問題視しております。

1つは、コートハンガーと言われるものなのですが、I A T A運賃が上がれば市場価格も上がるのではないかといった懸念を持っております。

そして、もう一つのポイントは、運賃調整会議の場でI A T A運賃設定に必要な話し合い以上の情報交換がされているのではないかという懸念。I A T A運賃調整会議というのは、プロビジョンという米国運輸省も認可している規定のもとに進行されて、連絡運賃用、I A T Aのインターライン運賃用以外の話し合いは禁じられております。それでも、競争法当局は、これら会議室の外で何らかの情報交換もしくはシグナリングなどを行っているのではないかといった懸念を持っております。

これらの問題点に対応して、適用除外制度が廃止された後でも連絡運輸運賃の設定を可能とするため、I A T Aとしては新しい仕組みの導入を進めております。これがフレックスフェアとeタリフというものです。

フレックスフェアというのは、コートハンガーイフェクト、すなわち、I A T A運賃が上がれば市場価格も上がるのではないかという懸念に応じるものでして、これを逆手にとって、市場価格が今後はI A T A運賃を設定するという市場が先導する形のシステムです。これは、I A T Aが公示されているキャリア運賃を集めて市場ごとの平均値を出し、その上に連絡運輸の価値であるプレミアムを加算してI A T A運賃として公示していきま

すが、その平均値にプレミアムを加算することにより、利用者は引き続き最大限の連絡運輸を利用することが可能となります。

そして、もう一つの情報交換の場という懸念なのですが、eタリフというシステムは情報交換を遮断するため、ウェブ、インターネット上での会議を行うシステムです。航空会社

はすべて匿名で提案、そして投票を行い、すべてのコミュニケーションがIATAを通して行われますので、航空会社間の情報交換は全く行われなくなる形になります。

これらシステムは、適用除外制度が廃止されている地域において導入が進められております。EU内では既に今年3月からこの運用が開始されており、運賃も既に出しております。そして、欧州 - 米国・カナダ間、それから欧州 - オセアニア間の市場でも、今年9月から実施されることが既に合意されております。そして、来週中にでも欧州全域、そして6月上旬には米国・カナダ - オセアニア間にも同様の仕組みを検討する会議が予定されており、合意がされれば、9月からにでも実施されることになっております。

なぜ我々がこんなに急いでいるか。これは、ご存じのとおり、これらの地域では適用除外制度が廃止される方向で決定されているからです。これら適用除外制度が廃止される場合、市場では運賃調整会議が開けなくなりますので、連絡運輸を引き続き提供するには、新しいシステムに早急に移行しなければなりません。これは、EU - 日本間の市場においても同じことで、その期限は10月いっぱいです。

そして、その他の市場においても、適用除外制度があるなしにかかわらず、新システムを導入する方向でIATAは考えております。ただ、それぞれ市場環境も大きく異なりますので、実行までには他の航空会社との十分な調整が必要ですし、関係当局とも調整が必要かと思われまます。

今までフレックスフェアといった新しい手段について少しお話しさせていただきましたが、そのほかにも手段がないかどうか、これも、ここ数年かけて検討もされてきました。例えば、航空会社間が精算額を制限するシステム、ポストドプライスというものがあります。このシステムは、これまでに何度か検討され、最初は1970年代、米国CABのIATA運賃調整機能に対する調査の中において取り上げられています。そして、同じこのシステムが、欧州のDGコンペティションでも同じように検討されました。

このシステムでは、各航空会社が運航する区間における連絡運輸の中で、利用者が受ける条件となる区間精算額を設定するものです。旅客が支払う運賃は、その旅程にある区間精算額の合算となるかと思えます。このシステムは、航空会社間の競争を妨げるシステムではない、もしくは各社精算額の設定で連絡運輸の需要を増やすため、競争することにより、旅程全体の運賃が下がるのではないかといったメリットがあるのではないかといいことで検討されてまいりました。

しかし、我々がこれを勉強した限り、旅程変更がこのシステムで制限されることで、利

用者への利便性が低下すると考えております。旅客は、利用者が旅程を選ぶのではなく、航空会社がより低い精算額を求めるため、旅客が利用できる航空会社もしくは経路を選ぶことになってきますので、今の利用者が経路、航空会社を選ぶのではなくて、航空会社がその経路等を選ぶことになってくる可能性があります。そして、経由地点によって運賃が異なる、もしくは航空会社が連絡運輸からの排他的な精算額の設定ができるとか、そういったネガティブなポイントが幾つもあります。我々 I A T A としては、現在の旅行開始地点から最終目的地まで設定される、いわゆるオリジン・アンド・デスティネーション運賃が最も利用者にメリットがあり、実用性が高いと思います。

最後に、その他の I A T A 協定に関する適用除外制度の必要性について触れたいと思います。

一部の I A T A 機能に関しては、各国競争法当局との調整の上、段階的に適用除外制度を外すことが可能かと思われれます。例えば、複数社間の連帯運送契約、精算協定もしくは旅客及び貨物サービス規則協定などは、業界利用者の利便性向上のための取り組みということであり、適用除外が一部不要かと思われれます。ただし、これらのためには各国との競争法との照らし合わせ、調整が必要になってくるかと思われれますので、時間を要するかと思われれます。

例えば、オーストラリアにおいては、一時期、すべての I A T A 活動に対して適用除外制度が適用されておりましたが、ここ数年でオーストラリアの競争法との確認作業を I A T A のほうで進め、段階的に連帯運送契約、代理店制度、サービス協定等を適用除外制度から取り下げております。

そして、最後に、運賃調整会議で取り決められているものに関しても、必ずしも適用除外制度が必要とは言えないということは私たちも考えております。例えば、運賃調整会議で話し合われる中で、議題の 1 つは、例えば通貨の取り扱いといったものもあります。もしくはマイレージの設定、そして運賃計算規則、それから例えば手荷物サイズの基準、こういったものは各国の競争法にもよりますが、必ずしも適用除外制度が必要だということではないと思います。

以上です。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、日本航空の平田様からお願いいたします。

【平田氏】 日本航空の平田でございます。今日は、こういうお時間をちょうだいして、ありがとうございました。お時間に限りがありますので、お手元の私どもの資料をベースに、簡潔に説明をさせていただきたいと思えます。

1ページ目でございますが、基本的に、私どもの航空輸送事業につきましては、航空法に基づいて認可された事業でございます。我々のよりどころとするところは航空法でございます。その中で、特に今日議論されております運賃あるいは独禁法の適用除外のところにつきましては、110条、111条のところでございますが、これはこの委員会の中でも、何か2月の委員会の中で詳細ご説明があったように聞いておりますので、内容については、ここでは省略させていただきます。

それから、次の協定の類型につきましても、もうご存じのとおりでございます。私ども、今言いましたIATAの運賃のほかに、運賃ではキャリア運賃、あるいは運賃以外の、今、サトウさんのほうからお話がありましたようなサービスに関する規則、あるいは代理店の規則、こういったものが個別にございます。これも包括的な形で航空協定という中に入っていることは、ご存じのとおりでございます。

それで、今日、私どものほうからご説明申し上げたい論点、次の(3)でございますが、大きく4つに絞ってございます。

1つは、国際航空事業におけるIATA協定そのものの意味づけ、それから2番目に、この議論の中心でございます独禁法の適用除外の判断の基準、それから、仮にそういうことがなされた場合に、若干地域特性といえますか、先ほどサトウさんからもありましたが、私ども日本航空としましてもかなり広範にインターライニングをしておりますので、それぞれ地域ごとの特性についても、ちょっとご配慮をいただく必要があるのかなといったところがポイントです。

それから、運賃そのものの航空法上の認可手続といったところも、このテーマになるかどうか私も定かではないんですが、そういったところの論点で整理をさせていただきます。

若干冗長的に書いてございますので、最終ページに「まとめ」がございますので、まず最初に、私ども日本航空として、今回の論点について簡単に結論的なところを申し上げておきます。

特に、IATAの運賃制度は、私ども日本航空、50年強、国際線等をオペレーションしておりますが、その中で、私ども、この運賃制度が極めて有効に機能していると理解しております。特に利用者の利便性と、それから我々輸送事業としての宿命でございます。

インターラインといったものの中心、あるいはほかの外国社との、お客様にいろいろなトラブルを与えないような形で連帯、あるいは貨物の連帯輸送といったものの円滑な運営のためには不可欠なものでありますということが1つでございます。

それから、今言いましたいろいろな協定がございますけれども、この運賃協定のほかに、サービスにかかわるもの、代理店制度にかかわるもの、あるいはそのほかキャリア間の運賃といったものもございしますが、これも私どもの理解では、すべてもともと独禁法に抵触しないものも当然含まれておりますし、これを包括的な形で適用除外の傘にかぶせていいかどうかについては、我々としても個別にお客様の利便性なり、あるいは内容そのものを精査していただいて議論をしていただくことが必要なと。

ただ、我々、世界中の国が必ずしも欧米のように航空の先進国だけでなく、アジアの中にも航空会社としての後発国あるいは後発キャリアもございまして、そのあたりの社会インフラといったものも含めて整理を考えていかなければだめなのではないかなということもございまして、仮にこういう見直しがされる場合には、一定程度の経過期間が必要かなといったところが最初の結論でございます。

最初のほうに戻っていただきまして、個別にポイントだけご説明申し上げます。

(2)の協定のところでございます。

特に、まずIATAの旅行運賃についてでございます。

基本的には、今、サトウさんのほうからIATA運賃の優位性といいますが、ここに述べられておりますが、カラーの資料を見ていただきたいんですが、これは私どもの社内の資料で恐縮でございますが、まず資料Aのところがございます、これは私どものほうと、それから、これは全社でクラス別のマーケットに提供しているお客様の航空座席数の比率でございます。基本的にはF、C、Yという大体3クラス、一部航空会社で4クラスをやっております。運賃とクラスと必ずしもリンクしないところがございますけれども、私どものクラスとしては圧倒的にYの席が、当然ほかのキャリアもそうでございますし、私どももこういう形でYの席が中心に売られていると。

ただ、昨今、ご存じのとおり、10年前と比較しても、特に多様な運賃、キャリア運賃といいますが、いろいろな各種割引運賃等がそれぞれ工夫されて入っておりますので、IATA運賃そのものがマーケットの中で割高で競争を排除しているのではないかといったところはないのではないかと考えております。

運賃の種別については前回の資料の中でもありましたものですから、今日は省略をさせ

ていただきますが、特にポイントは資料Bのほうでございまして、私どもIATA運賃の意義として一番大きく我々が感じておりますのは、いわゆる連帯、連絡運輸でございます。

これは私どもの路線でございますが、ロサンゼルス、シカゴ、アムス、パリ、香港、バンコクだけ抜き出して書いてございますが、航空会社は、昔は2地点寄港だとか複数の寄港地を、例えば昔日本航空は南回りですっと香港からバンコク、アテネ、ローマまで飛んでいたことがございますけれども、基本的にいろいろな効率性の観点、それからインターラインといいますか、外国社との提携を促進することで効率的な輸送が可能になったということもございまして、ほとんどend to endといいますか、東京からパリとか、その先はインターラインでお客様をお送りすることが主流になっておりまして、ご存じのとおり、米州はロサンゼルスがゲートウェイ、それから中部アメリカといいますか、シカゴはご存じのとおり、乗り継ぎの大きな空港でございますが、ここなどは5割以上乗り継ぎのお客様でございます。それから、アムスもちろんヨーロッパのゲートウェイとして、私どものお客様の中で4割を超えるお客様が、JALのアムス便から外国キャリアに乗り継いでいただいているお客様でございます。それから、パリも。香港、バンコクは日本からビームで直接それぞれの空港といいますか、それぞれの国に運航している観点から、乗り継ぎの率はほかの欧米に比べて少ないといったところがございます。

こういったところがございまして、本紙のほうに戻っていただきまして、基本的には、先ほどサトウさんからもありましたが、私ども、1冊のチケットで、IATA運賃ということであれば、それぞれ外国の航空会社が安心して受けていただけるということで、チケットフォーマットもご存じのとおり統一的なフォーマットで、外国社が見れば、これがIATA運賃で連帯運送を受けていいかどうか、即座に目で見てもわかりいただけるということでは、その意味での業務の効率化にもつながっているということでございます。

それと、我々、こういうお客様で複数区間、外国社をまたいで輸送する場合には、いわゆるイニシャルキャリア、最初に運航する航空会社はその先の区間も含めてお客様から運賃を収受するというので、後でそれを精算するという形になっておりまして、そういう意味では、お客様がまとめて運賃をお支払いいただいて、同じようなサービスをそれぞれ外国キャリアからも受けられるということでは、非常に安心感のある運賃と。これは表現が正しいかどうかわかりませんが、全国共通デパートの商品券みたいな形もありまして、これがどこでも使えるということがIATA運賃の優位性といいますか、利便性をお客様

に提供できているのではないかなと考えております。

それから、合算がないと、我々はアドオンと言っていますけれども、例えばロサンゼルスから、さらに先はそれぞれその国の運賃規定に基づいたものを、別冊といいますか、またさらに追加して料金を払っていただいて、運賃を積み上げてお客さんにいただくというケースも我々のお客様の中にもございますけれども、通しの運賃に比べますと割高になるケースもございます。そういう意味では、お客様にIATA運賃ということで、利便性と、それから一部割安な運賃も提供できているのではないかなと考えております。

それから、事業者のメリットと書きましたように、これは今言いましたように、あらかじめIATAの中で取り決められた形でお客様を連帯で輸送していただきますので、お客様から、こんなはずではなかったとか、あるいはその地点地点での乗り継ぎ地点でのポイントでのトラブルがないということとあわせて、非常に大きいのは、私ども日本航空だけでも200社近いところとお客様の後での事後精算をしております。事後精算と申しますのは、それぞれの空港で集札された航空券は、JALのお客様はJALの航空券で切られますから、外国社で、例えばパリからどこかほかの、例えばプラハならプラハに乗り継ぐ場合には、チェコ航空あるいはエアフランスが運ばれる。こういった場合には、チェコなりエアフランスがJALのチケットを集札して、それを精算に回すわけで、そういう事務手続を個別にやりますと、我々200社ございますものですから、多大な業務の煩雑さというか、これにかかわるコストも大きくなります。そういう意味では、精算が決められたルールのもとでやれるという意味では、我々の業務効率化の面でも非常に大きく役立っているかなと思っております。

それから、2つ目の観点、先ほどありました、今回の大きなポイントかもしれませんが、IATAの独禁法のイミュニティの問題につきましては、運賃そのものの議論と、それから運賃の設定といいますか、その決め方の議論と2つあるかと思いますが、基本的には、先ほど申しましたように、運賃そのものは非常に多種多様な運賃、キャリア運賃等も含めて出ておりますから、これが即、運賃そのものが競争を阻害しているとは考えておりませんで、運賃そのもののレベルも比較的安い運賃もございますから、そういう意味では競争阻害につながるといったところはないかと思っています。

ただ、私どもが十分に認識しておりますのは、IATA調整会議、みんなが集まって、そこで調整する、あるいは決まったことに対して各キャリアに拘束性を持つということについては、一般的な独禁法の対象と我々は認識しておりますので、それをどういう形で工

夫をしていくのか、あるいは個別に審査して、これは適用除外なのか、適用なのかといったところについては今後議論があろうかなと思っております。それが論点のその次の3でございます。

その場合に、次のページでございますけれども、特に航空100年の中で、日本の場合には民間航空約50年強でございます。ただ、世界中、IATAに加盟している航空会社も含めまして、まだまだ航空として発展途上の国もございますし、そこはむしろ彼らとしてもIATAの利便性を感じて、IATAのいろいろな運賃調整会議等に参加していただいているわけですが、それぞれの国によっては、ここに書きましたように、シンガポールなどを除き、競争法そのものが存在しないという国もございますし、私は逐一全部アジアの国の法律を知りませんが、それぞれの国によって法的ないろいろなバックグラウンドが違ふようでございますので、私どもとして、先進的な欧米のルールが日本を含めた東南アジアの中でそのままアプライされていくということについては、少し時間が必要かなというところがございます。この部分については、今ちょっと一部例がありましたような、下に矢印のところを書いてありますように、会議で集合しないで何か運賃を取り決めるというような客観的な方法、先ほど説明がありましたようなeタリフあるいはフレックスフェアといった問題について、我々は今後検討していかなければだめかと思いますが、日本の場合にはインターネット、IT化が進展しておりますけれども、何度も言いますように、国によってはそういう社会インフラそのものがおくらしているところもございますので、一律的にやっていくについては少し時間が必要かなといったところについては、ぜひご配慮をいただきたいと感じております。

それから、一番最後にございます運賃設定の方式については、それぞれまた国によっても違ふようございまして、韓国等、IATA運賃しかない国もあるようございます。

それから、次に、貨物のところもちょっと補足しますと、貨物も、お手元の添付資料に国際貨物について、混載、それから一般的な貨物、それからインターラインの比率が書いてございます。これは私どもの社内資料でございますが、お客様に比べますと、特に貨物の場合にはインターラインは10%ぐらいでございますが、旅客に比べますと、乗り継ぎといった貨物は基本的には少のうございますが、特に貨物は、ご存じのとおり、お客様と違ってしゃべりませんから、やはりちゃんと間違いなく乗り継いで最終目的地まで運ぶためには、ちゃんとしかるべき航空会社間で確認されたルールのもとに運ぶという意味では、IATA運賃は不可欠ではないかなと感じております。

独禁法の適用除外については旅客と同じようなことですが、特に違いますのは、これもこの委員会の中で説明されているようでございますけれども、私ども、お客様、それから旅行者という、旅客便の場合にはお客様に直接買っていただくケースがだんだん増えておりますけれども、貨物の場合にはフォワーダーさん、あるいはそういう代理店さんといいますが、それを介して売られているケースが殆どですから、若干運賃の意味合いが違うところがございますので、そこはちょっと配慮も必要かなというところが(2)でございます。

それから、IATA運賃以外のその他の運賃協定でございますが、ここは私ども、先ほど冒頭ありましたように、航空法に基づいてこの協定全体が航空法の中で規定されているという認識でございますけれども、基本的には、キャリア運賃はIATA運賃に比べると、正直、2社間なり、あるいは少しマルチプルな航空会社間で3社なりで取り決めるような運賃が仮にあるとすると、それが見せかけ上、一見確かにそれは2社で取り決めた運賃といったものは競争法上そぐわないのではないかというご指摘もあろうかと思いますが、一方では、両者で取り決めた形で、IATA運賃ではないような形の輸送サービスあるいは運賃のレベルも設定が可能という意味では、必ずしも利用者利便に反するというのではなくて、向上する面もあるのかなと感じております。

それから、適用除外の件につきましては、IATA運賃よりは少しそのニュアンスが違つかもしれませんが、このあたりのところも、基本的には、個別にお客様の利便性なり、あるいは運賃そのものが競争、排他的な形か何かを個別に見ていただいた上で、運賃そのものをまず評価していただきたいということと、決め方そのものについて、先ほどありましたように、外国の状況も含めて議論をしていただきたいなと思っておりますが、我々としては、これだけインターラインのところもございますので、スムーズな連帯輸送を維持するという観点からは、現時点では包括的な形での適用除外といったものについてはあったほうが、我々としては助かりますという趣旨でございます。

それから、最後のところでございます。

その他のところで、そのほかに、先ほど言いましたようなIATAでの協定、それからキャリア間での協定、それぞれサービス規則あるいは代理店規則というものは、冒頭お話ししましたように、必ずしもすべてもともと独禁法に照らして問題ないと思われておりますけれども、包括的な形でイミュニティの傘をかぶっているものですから、それを外すというものについては私どもとして前向きな形で議論できるかなと思っておりますし、我々

としても、そういうことも一部必要かなと感じております。これも、個別にそれぞれ、特にサービス面はお客様のむしろ利便性で、航空会社がみんな集まって、こういう形のサービスを提供しようということは、必ずしも競争除外というよりも、お客様への最低のサービスをちゃんとお互いに確認しないと、お客様が期待した航空輸送のサービスを提供できないということでございますので、そういう観点からは、独禁法という観点ではなくて、むしろ我々は業界として、より便利で、より快適なサービスを提供する意味で取り決めているものもございますので、そこはぜひご配慮いただきたいなと感じております。

非常に大ざっぱでございますが、文章を一つ一つ説明するのも時間がかかるかなと思いましたが、ポイントだけご説明申し上げました。

以上です。

【岩田座長】 ありがとうございます。

続きまして、ANAの岡田様、お願いいたします。

【岡田氏】 ANAの岡田でございます。今日は、このような機会をいただきまして、まことにありがとうございます。

お手元に資料がございますので、資料に沿って補足をしていきたいと思っております。

本日の独禁法適用除外の議論でございますけれども、戦後の産業発展という観点から適用除外の範囲が拡大し、途中で見直しがありましたけれども、その段階では国際的な状況の中で継続された。今般、世界のいろいろな意味での自由化の流れといった中で見直しをさらに議論をしている。そういう状況だと我々も認識しております。

我々航空会社は、お客様並びにお荷物のある地点からある地点へ運ぶ、これが商売でございます。そのニーズについては多種多様でございます。そのニーズにだれかがやはり対応しなければいけない。そういう中で、航空会社は世界でもいろいろありますけれども、一社で全世界を漏れなくすべて網羅することは不可能でございます。その意味では、先ほどからございます連帯という形でサービスを提供しているということでございます。それにおいてはルールがやはり必要だと認識しております。そういう意味では、いろいろなお客様がおられますから、お客様が少ないから不要だとか、多いから残すとかいう観点ではなくて、基本的な考え方として、ニーズがある限りそのルールは決めるべきだと思っております。

その観点で、まず、1ページ目の基本認識というところでございます。

現行の国際の協定につきましては、すべて適用除外という傘に入っているわけですが、個別については後ほど申し上げますけれども、IATAの運賃とか、あるいは最近広がっておりますアライアンス等々のように、航空法で定めております4つの観点に加えまして国際運送の維持とか、あるいは利便性の確保という観点、あるいは競争促進、そういう観点から見た場合に、ある部分については引き続き適用除外は必要ではないかと考えております。

ただ、いろいろな協定があるわけですが、先ほどからも議論がありますけれども、実態として我々としては独禁法に抵触していないのではないかとこのところもございまして、そういう部分も含めて、今後の適用除外の継続については、個別にその必要性を見直すことが必要ではないかと思っている次第でございます。

次ページから個別に整理をしていきたいと思いますが、まず最初に、IATAの運賃でございます。

ここにつきましては、それぞれについて協定の意義、必要性という形で整理しておりますが、先ほどからありますように、IATAの運賃制度について、私どもとしては引き続き適用除外の制度は何らかの形で必要ではないかと思っております。

意義という、それがどういうふうに使われているかということでは、そこに書かれてあるわけですが、先ほどからありますように、乗り継ぎの中でお客様が航空会社をかえるとか、IATAの運賃はある意味で利用頻度も高いですし、便利な形になっていると思っております。そういう意味では、航空会社間で共通して途中の降機とか乗りかえ、経路変更、そういうことも可能ですから、非常に利便性が高い。仮にもしこれがなければ、お客様がどこかで乗り継ぐときに、例えば日本からロンドンへ行ってパリへ行くということであれば、日本からロンドンと、ロンドンからパリということで運賃を合算して現行より高い運賃という形にもなります。そういう意味では何らかの形で、我々として国際運送の適切な実施と利便性という観点から、共通に使用できる運賃は必要ではないかと思っております。それがあから、例えば競争が阻害されるのではないかとこのことが論点としてあるのではないかと思います。既に航空会社が個別にいろいろな意味でキャリア運賃とかいうものも設定をしている部分もありますので、IATA運賃があるから競争が制約されている、そういう部分はないと我々としては理解をしております。

次に、貨物についてですが、貨物につきましては、同じように適用除外は引き続き必要ではないかと思っております。

貨物については、2地点間について、基本的には貨物は荷主が同乗して一緒に行くというわけにはいきませんので、航空会社がどこかのエアラインとタイアップしてやっていくという形になります。そういう意味では、IATAに加盟する複数の航空会社で利用できる運賃を持つことによって、最初に区間を輸送する航空会社がお客様から運賃をいただき、最終的に精算をしないといけないという部分がありますので、そういう意味では、その精算という観点でも何らかのルールが必要ではないかということでございます。そういう観点から、適用除外制度の必要性ということですが、連帯運送あるいは精算をはじめとする観点から、何らかのルールや基準額の設定が我々としては必要ではないかと思っております。

次のページですが、アライアンスについてでございます。

昨今、いろいろな形で世界でアライアンスが進んでおります。アライアンスにおいては、そこでは運賃協定と書いておりますが、運賃のみならず、いろいろなサービスの協定があります。そういう意味では、ある面では適用除外が必要な部分と、もう一つは、そもそも問題ないという2つの側面があるかと思っております。

アライアンス運賃については、世界一周運賃といった1社だけで設定できないいろいろな運賃によって、お客様に新しいサービスを提供できる、新たな需要の創出が可能となる場合がございます。多様な商品設定を可能にするという観点でございます。そういう意味では競争を制限することにはならない、そもそも独禁法には抵触していないのではないかと我々は考えておまして、必ずしも適用除外が必要ではないのではないかと考えております。

一方、アライアンスでは、上に括弧書きで入れておりますが、提携したサービスということで、共通のサービスをいろいろな形で提携航空会社と提供することになります。

昨今の状況でございますけれども、国際航空の分野におきましては、サービスの向上とかシナジー効果という形で、運賃だけではなくて、ダイヤとか値決め、座席管理の調整、収入配分等々、包括的な提携が広がりつつあります。その中で、諸外国ではこれを競争法の除外と認めているケースも出ております。これに対して、我々本邦航空会社もそういうサービスの提供を可能にしておく必要があると思っておりますので、そういう観点では、引き続き適用除外の申請の余地を残すような慎重な取り扱いも必要ではないかと考えております。

次のページは、具体的にどんなことがアライアンスでやられているかということござ

いますけれども、いわゆるオープンスカイの流れの中で、各国のオープンスカイの進みぐあいの中で、片方でこういう包括提携が競争法制の適用除外ということで認められているケースがございます。

ここに書いてありますのは、U Aとルフトハンザの提携の内容でございますが、いろいろな提携の内容についてすべてがオーケーということではないんですが、適用の範囲が定められ、また適用除外の条件も定められております。その条件としては、ここに何点が書いてありますけれども、同一ブランドを認めないとか、あるいは運賃会議の参加の問題、あるいは路線を限定する問題、あるいは実際運航の中で参入障壁が認められたらいろいろな是正措置をやる、そういう条件も含めて適用除外を認めるという形になっておりまして、その結果としての競争状況の評価ということでは、いろいろな意味で競争促進、市場が拡大をした、そんな評価もございます。そういう観点からも、アライアンス協定という幅広い部分におきましては、何らかの形で我々としては適用除外ということを視野に入れていただければと思っております。

次に、キャリア運賃についてでございます。

各企業間で合意をするようなキャリア運賃を、我々としては個別に設定しております。ここについては、今、適用除外となっているわけですが、そこがどうなのかという部分については、若干見直し等々も必要ではないかという考えを持っております。今のキャリア運賃というのは、基本的に二国間の航空会社で事前の合意に基づき設定しております。これは、二国間の航空路線について過当競争などによって航空会社の経営をいたずらに脅かすことがないようにという、航空運送の安定化を目的としていると思っております。ただし、事前に競合他社の了解を得ることからしますと、考え方としては、競争制限的な側面もあるかとも思っております。一方では、アメリカやヨーロッパやオーストラリア等々では、事前合意の義務がなかったり、包括合意という形ですべてを予め合意しておくといったやり方をしているところもございます。

このような状況の中で、我々としては、キャリア運賃ですけれども、ある意味では、先ほど申し上げましたように、いわゆる競争制限的な側面も何らかの形であるとも思っております。ただ、その中で、いろいろな多種多様のお客様に運賃を提供し、競争していくという観点で、見直しは何らかの形で必要ではないかと思っているわけですが、その見直しに当たって、やはり我々としては、I A T A運賃だけではなくてキャリアの運賃も必要でございますので、何もなしにオールオーケーということになりますと、

ある意味での競争環境ということもございますので、キャリア運賃については、今は指定企業間合意という形になってはいますが、その要否を含めたあり方も同時に検討する必要があるのではないかと考えております。

次のページに、その他のいろいろな協定がございます。

ここでは、コードシェア並びに代理店、FFP、プール制等々、6つほど挙げております。総じて、プール協定以外につきましては、我々としてはほとんどの内容が独禁法には抵触していないと考えておりますので、そういう意味では適用除外が必要とは考えておりません。

ただ、個別に将来に向けた適用除外の申請の余地を残すといった慎重な取り扱い、これは何のことを言っているかといいますと、先ほどアライアンス協定の話を行いました。アライアンスの包括的な提携を考えた場合に、アライアンスで例えばコードシェアの話をするときに加えて、収入の配分などを議論する可能性も今後はございますので、そういう観点では、適用除外について、アライアンスとの関係で、少し慎重な取り扱いも必要ではないかと考えております。

あと、プール協定については、基本的には国際条約で義務化されていると考えておりますので、そういう意味では、我々としては適用除外が必要ではないかと考えております。

最後のページに、全体をまとめてということで、少し整理をいたしております。

独禁法の適用除外をするかしないかという観点につきましては、競争促進になるのか、競争阻害になるのか、そういう観点でいろいろ議論がされるのではないかとと思いますが、1点目に書きましたように、すべての協定について適用除外の継続が必要ではないと。先ほど申し上げましたように、もともと独禁法に抵触していない部分もあるということを示しましたが、IATAの運賃協定あるいはアライアンス協定等々、国際運送の維持、利便性の確保等々の観点で引き続き独禁法の適用除外は必要ではないかという観点もございます。

あと、キャリア運賃等々も含めて、我々として、先ほど適用除外の見直しも少し検討する必要があるのではないかと申し上げましたが、ただ、そのときに議論に当たっては、航空産業の発展という話の中での独禁法の適用除外という議論がそもそもあったと思いますが、その中でどういう形で安定的な運送を提供するかということを考えるとき、これから競争を我が国の航空会社がやっていくという観点の中におきましては、アジアの航空会社との競争という部分が出てこようかと思っております。アジアの諸外国における、先ほ

ども競争法がない国があるという話もありましたけれども、そういう観点も含めまして、いろいろな意味での競争法制とその運用については、競争を進めて自由にすることであれば、イコールフットイングということも必要ではないかと思っております。

また、先ほど申し上げましたように、アライアンスという形で包括的な提携が進んでおります。そういう意味では、世界の動きとの整合性の観点も含めて、適用除外の可否についてご議論いただければと思っております。

最後に、まさにアジアの勢力が世界に広がっているという状況になっておりまして、そういう意味では、この航空政策なり、それに関連する独禁法の適用等々というのは、まさに国益にかかわる重要な課題だと我々としては認識をしております。実際、欧米では自国の航空政策の推進のために、競争法制の適用除外の制度が戦略的に活用されている。先ほど申し上げましたけれども、アライアンスの協定への適用除外は、オープンスカイが条件になっている、そんな状況もございます。そういう意味で、我々としましては、単に競争法制の是非の議論にとどまることなく、産業の活性化とか国際競争の強化、そういう政策観点から総合的にご検討いただき、国としての大きな方向性を見定めた中で、今回の独禁法の適用除外をどのように運用するかということについては、ご議論いただければ思っている次第でございます。

以上でございます。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。

続きまして、日本貨物航空の大槻様からお願いいたします。

【大槻氏】 本日は、当研究会の場におきまして、当社、日本貨物航空に発言の機会を与えていただきまして、まことにありがとうございます。

私どもは、社名が示しますとおり、貨物専門でございます。ですから、ビジネススコープとしても、JALさん、あるいはANAさんとはかなり違ってまいりますが、もちろんご両社とも貨物をおやりになっておりますので、そのご発言がもう既にございましたので、かなり重複するというのもございますので、簡単に説明あるいは発言をさせていただきたいと存じます。

資料ということで、資料3の1枚にまとめさせていただいております。これに基づきましてご説明申し上げますけれども、一々読み上げるというものでもございませんので、簡単にまとめてご説明申し上げます。

国際貨物航空に関する協定というのは、この一覧表のとおり、たくさんございますけれども、大体3つに分けることができまして、運賃に関する協定、これがIATA運賃あるいはキャリア運賃、こういう運賃に関する協定が1つ。それから、2つ目といたしましては国際航空の手続、規則を取り決める協定。この表の中の連絡運輸に関する協定、代理店規則あるいはサービス会議規則。それから、もう一つが2社間の商務協定、この中のコードシェア協定あるいはその他商務協定と、こういう大きく3つに分けることができます。

申し上げました、このうちの後者の2つ、すなわち手続、規則を取り決める協定あるいは2社間の商務協定につきまして、当社といたしましては独占禁止法に抵触する可能性は極めて小さいのではないかと考えております。それぞれ国際航空貨物輸送を実施する上で、またこの事業を効率的に運営する上で必要不可欠な手続等々を定めた協定でございます。ですから、仮に適用除外制度の見直しを行われる場合も、これらの協定につきましては存続を前提とした上で見直しをしていただきたいと存じております。

それから、運賃につきましては、やはり独禁法に抵触するおそれはかなりあるとは認識しております。ただ、これらの運賃自体も二国間の国際条約で規定されたものでございまして、二国間にまたがる路線の円滑な運営・事業の円滑な遂行には、これらの協定は私どもも必要不可欠と考えておりまして、適用除外制度の継続がぜひ必要であると考えております。

それから、話題になっておりますIATA運賃に関しましては、航空会社の乗り入れ地点区間だけでなく、全世界にまたがる非常に多岐にわたる区間の航空運賃をお客様、顧客が一覧できる非常に利便性の高い運賃であると考えています。一般の荷主さんが航空会社を問わず参照することができまして、基準としてできる全世界の運賃はIATAの運賃だけであると考えております。

連絡運輸に当たりまして、すべてのIATA加盟航空会社が利用できる運賃は必要であると考えております。もちろん、2社間で個別に設定ということもできるんですが、すべての会社とすべての路線についてあらかじめ取り決めるというのは、実際には不可能でございますし、多様なニーズへの対応が難しい。割合頻度が少なくても、航空会社としては、商機を逃さず顧客のニーズに対応していくべきだと考えております。

それから、私ども日本貨物航空も、路線といたしましては、日本を中心といたしまして北米線あるいは欧州線あるいはアジア線といったネットワークを持っておりますけれども、具体的に中南米あるいはインド、中近東あるいはアフリカ、こういうところには実は路線

を持っておりません。しかし、ご存じのとおり、日本企業のグローバル化はどんどん進んでおりまして、やはり中南米向け、特に中南米が最近増えているんですけれども、あるいはインド向けと。あるいはアフリカはまだそれほどでもございませんけれども、そういった多方面にわたってお客様の輸送需要というのは非常に強くなってきております。ここにおきまして、やはり私ども3路線しか展開しておりませんから、そのお客様のニーズにこたえるためには何としても連絡運輸のきちんとした、あるいは一覧性のある賃率表がどうしても必要だと。こういう事業の実態として、ございます。

結論といたしましては、今行われんとしております適用除外制度の見直しを行う場合には、私どもで非常に有用に使っております制度、協定、これ自体は維持するという前提で見直しを、もし行うのであれば、やっていただきたいと考えております。

簡単ですが、以上でございます。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。

それでは、以上のご説明について、ご質問、ご意見がある方、どなたでも結構ですから、ご自由をお願いいたします。

【岸井会員】 お話を伺って非常に勉強させていただいているんですが、最初に2点お伺いしたいんですけれども、1つは、キャリア運賃と言われる二国間の協定に基づく運賃です。

日本貨物輸送さんの資料によりますと、二国間の国際条約で規定されているから、これは必要であるという説明をされております。他方、全日空の岡田様の説明によりますと、これは過当競争の防止というようなことを根拠に挙げておられたかと思うんですけれども、過当競争の防止というのは、現在はこういう協定あるいは適用除外あるいは、いわゆる広い意味での政府規制でもいいんですけれども、そういうものの根拠としてはあまり理由がないのではないかということが、考え方としては非常に強くなってきていると思うんです。

それで、二国間協定が本当にこういう意味で、過当競争の防止ということで必要なかどうか。いわゆる国際条約であるからということであれば、また政治的な理由ということになるんですけれども、二国間協定におけるキャリア運賃の合理性は、いわば政治的な理由以外にどこかにあるのかどうか、そこをひとつお伺いしたいと思います。

それから、2点目なんですけれども、IATA運賃について皆様が連絡運輸の重要性ということで繰り返しお話をされていて、それからIATAのほうでは独禁法に抵触しない

ような形でフレックスフェアであるとか、さまざまな改革も施行しているということで、その辺のお話は興味深く伺ったんですが、IATA運賃の中で、ペックスとかITも、こちらのほうは全日空のご説明でも、必ずしもこれは連絡運輸ということと直接は結びつかないというか、逆に言うと、IATA運賃あるいはIATA協定をいろいろ改革しながら維持するとしても、こういうものについても協定を結ぶことがどうしても必要なのか。特に、連絡運輸の観点とかから見て必要なかどうかということで、そこら辺のご説明をいただければと思います。

【岩田座長】 1点目は岡田さんですが、2点目は皆さんに？

【岸井会員】 いや、IATAのほうにお願いします。

【岩田座長】 では、1点目について、過当競争との関係で、岡田さん、お願いいたします。

【岡田氏】 今日ご提出しました資料の中では、この協定がどういう観点でつくられているのかという我々なりの理解ということで書いております。

先ほども申し上げましたように、キャリア運賃を提供するに当たって、現状2つの方法があり、1つは相手国の航空会社との間での事前合意する方法、あと、国と国で包括的な合意するという方法。どういう形で合意をするのかということがありますが、会社と会社での合意が求められておまして、その目的といいますか、考え方としては、過当競争の問題があるのではないかとということであります。私どもが先ほど申し上げましたのは、そういう観点がありますので、ある意味で我々としてもキャリア運賃は提供していきたいんですが、事前合意とか、そういう部分でなくて、下に書きましたけれども、指定企業間合意の可否を含めたあり方の検討もあわせてお願いをしたいと、そのように整理をしたわけでございます。

お答えになっていたかどうか、ちょっとわかりませんが。

【岩田座長】 岸井さん、それでよろしいですか。

【岸井会員】 過当競争の防止という目的は今もあるし、それは生きていて意味があるとお考えになっているということなんですか。

【岡田氏】 意味があるかないかというのは、逆に言うと、私どもが判断するというよ

りも、そういう意味では、私どもは先ほど申し上げたように、世の中の競争の流れがあるのは認識をしております。そういう意味では、ルールをつくることによって競争をやめようというやり方がいいのか、あるいはもう少しそこは競争していくんだけれども、先ほど申し上げましたように、競争するに当たってはイコールフットィングで、いわゆる何でもありになってしまえば、そういう意味での競争条件がアンバランスな状況になってしまえば、それは公正な競争にはならないと思っておりますので、そういう意味では、いろいろな意味で、競争環境ということをやはり整備することが必要ではないかと。

最後のページに少し「総じて」のところに書かせていただきましたけれども、そういう論点でございます。

【岸井会員】 過当競争と競争の公平性というか、イコールフットィングとはちょっとまた違う問題だと思いますので、過当競争ということについては具体的に何か弊害とか、つまり二国間のキャリア運賃協定を適用除外から外して運賃を自由化するとすれば、何か過当競争の点から問題があると、何か具体的な問題をもしご指摘できましたら、そのことについてご説明いただければと思ったわけです。

【岡田氏】 そこは、競争相手がどう出てくるかわからない部分がありますし、例えばシンガポールはまさに国が支援をしているわけですから、逆にマーケットを支配しようと思ったら、そういうやり方もできるわけです。だから、そういうものを含めて過当競争があるかどうかというのは、相手がどう出てくるか、やり方次第ではあり得るのではないかとということでございます。

【岸井会員】 マーケットを支配するとしたら、それは独占の問題なので、過当競争ではないですね。

【石井氏】 ここに書かせていただいておりますのは、二国間協定における指定企業間合意というものが設定された経緯として、過当競争の防止であるとか、あるいは各国、自国の航空会社の経営の保護というのが、過去の経緯の中であったのであろうと、我々としては認識をしているということでありませう。

現状の中におきましては、実はアメリカでもイギリスでも、もうほとんどの国でこの指定企業間合意は義務づけていないという現状がございまして、それらの路線におきまして、私どもは既にキャリア運賃の設定を適宜適切に円滑に行っておりますので、そういう

面ではこの指定企業間合意について、その位置づけ、要否も含めて検討する必要があると我々としては申し上げているところであります。

【石樽氏】 日本航空の石樽と申します。私は、IATAでこの件に関する委員会がございますが、その議長をしておりますので、ちょっと補足させていただきます。

基本的に、先ほどから出ていますインターライニング、連帯輸送につきましては、シカゴ条約ができる際に、これは極めて重要なものであると。すべての国、すべての国民、すべてのシッパー、すべての旅客がグローバルな航空ネットワークにアクセスできる、これについてはインターライニングは重要であると。

そのときにできたバミューダ協定の中に、先ほどの指定航空企業間合意並びに関係企業合意というのが入っているんですけども、それはどうしてかといいますと、連帯輸送については、必ず相手側の承諾を得なければいけないという一つのマークがあるわけです。それで、IATAについては、IATAの中で、すべての航空会社がマルチラテラルに効率的にその合意がとれると。しかも、大きな航空会社、小さな航空会社を問わず、全会一致の規則、並びに当局がそれを監視、オブザーブできる。また、各国の当局が審査をして認可ができる。それから、US DOTから最後にオーケーを得ないと発効しない、こういう枠組みがあるわけですけども、それ以外に、キャリア運賃の中でも、自社の運賃であれば相手の合意は要りませんけれども、そのレベルが過剰か略奪的かというのはご当局の判断ですけども、インターライニングがある限り、相手の航空会社の合意をとらなければいけない。

これをどうとるかということが問題でございまして、IATAの運賃の場合にはだれでも使える。つまり、もうすべてが合意されている。ただ、キャリア運賃の場合には、相手によってノーと言ってくるところもある。ただし、今、航空会社同士で会うのは、かつての航空協定の中である指定協議については、今と状況が違うので、許されていた。ところが、欧米ではそれもいかんということになりました。ところが、それをどうやってとるかということにつきましては、アメリカのUS DOTが、一方的に相手方に通告しなさい、相手が嫌であればノーと言えればいいではないかと。今、このオプトアウト方式を採用しておりまして、オプトアウト方式の場合にはだれも見られない。テレックス、メールのやりとりでは何をやっているかわからないということで、アメリカでは、eファイリング、電子的なファイリングをいたしまして、それをATPCO(エーティーピーコー)のファイルと言いますけれども、これに各航空会社が運賃をファイルしまして、そこでインターライニング

の相手を一方的に指定しまして、それが通報される。それが嫌な場合にはノーと言う。それによって同意が得られる。しかも、US DOTがそれを見ている。こういう形でファシリティーができております。ヨーロッパでも、アメリカでも、オーストラリアでもできています。ところが、日本なりアジアにはないということで、相手の同意をとるという行為自身をいかに担保していくかということがないと、連帯輸送が成立しないということでございます。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。

それでは、もう一つの論点のほうへ行っていいですか。IATAのほうに、ペックス運賃とか、そういったことですね。それも、こういうIATAの協定が必要かということですね。

【サトウ氏】 ご質問、ペックスもしくは包括旅行運賃、IIT運賃が必要かということなんですが、まず、ほかの地域でどのように今なっているかということなんですが、今回、フレックスフェア、eタリフが決まっております欧州内、そして米国・カナダ - 欧州間、そして先週決まりました欧州 - オセアニア間、これらにおいては普通運賃の設定のみとなっており、特別運賃の設定はされてありません。

ただし、これら市場は非常に成熟したマーケットというのでしょうか、キャリア運賃がかなり普及しており、フリクエンシーとか就航している路線が非常に多い。そういった意味では、キャリア運賃で十分に対応できているのではないかと考えられております。

ただ、では、これがアジアではどうなるかということになりますと、残念ながら、まだ成熟したマーケットではないと考えられております。1つには、例えば韓国の話もありましたけれども、キャリア運賃が設定できないところもありますし、今、石樽さんからもありましたようなeファイリングとか、そういったインフラストラクチャーも整っていないところがある。そういった意味では、まだいわゆる特別運賃、ペックス、IIT運賃というものは何らかの形で必要なのかもしれないと。ただ、マーケットによってはかなりの種類があったりするんですが、それはすべて必要ではなくて、もうちょっと簡素化しながら対応していけるのではないかと考えております。

【岩田座長】 よろしいですか。

では、そのほか。

【清野会員】 大きく2つぐらい質問があります。

1つは、IATAに入ることににかかわる利益、不利益に関わる質問です。細かく言うと、第1番目、運賃協定等を守らなかったら何かペナルティーはあるのか。すなわち、協定を効果的にしている要因というんでしょうか、どのような措置により協定を担保しているか。

それから、例えばある航空会社がIATAに入った場合、その航空会社が提供しているすべてのサービスについてIATAの協定を守らないといけないのか、それとも部分的に、ある地域、ある区間だけの航空サービスについてIATAを守りたいという部分参加みたいなことは可能なのか。

それから、IATAに参加していることが、本当にいいことだと言えるなら、みんな入るものだし、文句なくみんな受け入れるんでしょうけれども、にも関わらず躊躇させる事情があるとすれば、どういう金銭的、非金銭的なコストを皆さん、航空事業会社は負担しているんでしょうか。

それから、大きな2番目です。

IATAに入っている人たちはお互いお仲間でしょうからいいんですが、入っていない航空会社とのかかわりで見るときに、まず1つ、IATAメンバーと非IATAメンバーが乗り継ぎ等々でかわりを持つときにIATA協定を適用すべきなのか、適用しないのか。適用を促すような規定等はあるか。もしくは、非IATAメンバー同士が乗り継ぎ等、いろいろな連帯、連携をするときに、IATA協定を勝手に使ったとしても問題はないんでしょうか、あるんでしょうか。そこら辺のことをお伺いしたいんですが。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。では、IATAさん、お願いします。

【サトウ氏】 まず、最初のご質問、IATA協定にすべて従わなければいけないのかというところなんです、特にそういったものはございませんし、反対に言いますと、例えばUS DOTでは、そういったIATA協定で決まるものがすべてではない、それ以外にも自由にやってよい、そういうふうにしななければいけないという形で、必ずしもIATAがすべてではないという規定等もございます。ノンIATAというところなんです、ノンIATAの航空会社が例えばこの連帯運送に参加できるかというところなんです、もちろん参加は可能ですし、あくまでもボランティアというか、自由に参加できると。

IATA運賃を適用するかどうかについても、それら航空会社が自由に決めておりますし、例えばタリフコーディネーション、運賃調整機能に参加していない航空会社は米国内

も、例えばコンティネンタル航空などありますけれども、彼らもこれら I A T A 協定でこうやって決められた運賃であれば受けてもよいということで、I A T A の航空会社から送られてくる旅客をもちろん受け付けることも可能という形になっております。

一昔前は、確かに、I A T A 協定に従わない航空会社にとっては何かペナルティーがあったという話も聞いてはおりますけれども、今はそういったケースは全くありません。

【岩田座長】 もう一つはいいですか。メンバーと非メンバーの乗り継ぎの場合でしたか。

【清野会員】 要は、伺った理由は何かということ、別に入っていないなくても I A T A の料金は見られるんですから、それを見て航空会社さんがいろいろなことをやっても、別に何も実態としては変わらないわけですね。実際、入らないと、I A T A メンバー間で行われているようなさまざまな連携したインターライニングとかができないなんていうことになっていけば、それは競争等を阻害している可能性があるのです、僕はその点をはっきりさせたいので、さっきからいろいろお伺いしていたのです。だから、規定で云々でなくて、実態として、そういう差別的な取り扱い等が行われているんだったら問題であると。

加えて、外で行われていることを、ただ単に参考にしてやっていることが本当に自由だったならば、別に I A T A 云々を我々がここで議論したって全然実効性がないことになりません。この点をはっきりさせたいということで、お伺いしています。

【サトウ氏】 特におっしゃるような差別的な行為は全くございません。I A T A に加盟していない航空会社でも自由に参加できますし、何が彼らにできないかということ、例えばこういった会議に出てきて、彼らのインプット、彼らが考える市場とか、そこら辺の発言をする場がないということはあるかと思えます。

確かに、今までは I A T A 運賃調整会議等に参加するだけでも、いろいろとフィーがかかっておりまして、かなり高額なところがあったかと思うんですが、これも 2006 年から廃止しておりまして、今現在はどの航空会社でも費用なしで参加できるような体制が整っております。

【岩田座長】 私から聞きますけれども、そうすると、何か加盟しなくても別にペナルティーもなくて、何でもそんなに制約を受けずに自由にできるというので、逆に今度、入らない理由は何なのでしょう。今、フィーも安くなったり要らないということ、逆に、入

らない航空会社があるのはどういうことなのか。

【サトウ氏】 2つあると思います。1つは、やはりそのコストと調整にかける時間、それからもう一つは、やはりどこかでレギュラトリーというか、競争法等の観点から、もしかしたら参加すべきではないかもしれないといったところもありますし、あとはコマーシャルの面で、大きな連帯に参加しなくとも、もしかしたら彼らのコマーシャルポリシーとして、こういった限られた市場の中で十分にやっていると、さまざまな理由があるかと思います。

【石樽氏】 ちょっと補足させていただきますけれども、IATAの現在の目的はインターライニングのファシリテーションとプロモーションです。つまり、インターライニングをやらない航空会社、例えばヨーロッパのLCC、彼らは入ってきません。つまり、インターライニングをやらないから、必要ないんです。

それから、IATAの運賃なりIATAの協定でございますれば、一々その都度合意をとらなくても相手が受ける。その航空会社がIATA運賃を使うか、使わないかは別なんです。ですので、非IATAの航空会社も、インターライニングをやりたければ、相手の航空会社にその都度合意をとらなくても、それができるということでは全く拘束性はない。ただし、IATAの会議に出た場合には、自分が使わなくとも相手から言われたら受けなければいけない。嫌な場合には、それを終わった後にディクレアすればいい。こういうふうになっていますので、かつての二、三十年前のエンフォースメントがあった時代と全く違っております。

【岩田座長】 入っている場合には、相手から言われたら、それを守らなければいけないけれども、エンフォースメントがないというのはどういう・・・。

【石樽氏】 それは、二、三十年前はIATAの協定をつくった場合には、すべての航空会社がそれを使わなければいけないというエンフォースメントがあったんです。現在はそれが全くございませんでして、自分のところで使いたくなければ使わないんです。ただし、相手がIATAの運賃を使ってインターラインをしたいと言った場合には、受けなければいけないという義務がございます。

【岩田座長】 わかりました。どうもありがとうございました。吉野さん、どうぞ。

【吉野会員】 I A T Aのサトウさんに。

フレックスフェアは市場の実勢にプレミアムを乗せて決めると聞いていますけれども、その場合、3点お聞きしたい。価格算定の基礎になる市場の実勢価格はどうやって、何を基準に算定するのかということと、第二に、もしその結果、実際に一つの説得力のある価格の数字が出てきたとすると、基準価格としてのI A T A価格は意味がなくなるのではないかということ。それでも、なおかつI A T Aの価格というのは基準価格として意味があるのか。それから、第三にそのプレミアムというのはどういう意味なのか、この3つを教えてください。

【サトウ氏】 フレックスフェア、その市場価格というところなんですが、これは各航空会社が公示しているキャリア運賃をシステム、データソースからとってきて、その平均値を出しているという、ある意味では単純なものです。ですから、キャリア運賃は、各航空会社が市場を見るときでどのような額で、どのような条件でといういろいろな形で運賃を設定しているかと思うんですが、もちろん、それはほかの競争相手も見ながらのことだと思うんです。それをシステムに入れて、それを販売することによって市場の価値観というものを出しているかと思しますので、各航空会社のキャリア運賃をすべて集めて、それを平均することによって、ある意味ではその市場の価値観を反映しているのではないかと思います。

そして、2つ目のご質問はプレミアムというところで。

【吉野会員】 その意味があるかということです。

【サトウ氏】 基準価値ですね。基準というか、やはりインターライニングをいかにして継続していくかというところが、今、最も大きいのではないかと思います。

I A T A運賃がない中では、例えばアライアンスをまたいでのインターライニングはできなくなるとか、そういったところがあるかと思しますので、それを各航空会社が基準と見るよりも、やはりインターライニングのための一つのツールと見ているかと思えます。

そして、そのプレミアがどういったものなのかということなんですが、これは各市場において各キャリアが見ておまして、例えば欧州内ではその平均値に6%加算しましょうということになっております。

そのプレミアの見方は幾つかあるかと思えます。

まず、1つは、キャリア運賃というものは、どうしても1つもしくは2つの航空会社の

利用に限られているものですが、IATA運賃になると、どんな航空会社でも使える。何十社でも使えるということになりますので、それなりの価値観があるということで、その6%はもしかしたら、そういった連帯運送というベネフィットから来る価値観、もしくはインターライニングにかかるコストという見方もあるかと思います。

【吉野会員】 キャリア運賃は、インターライニングを前提として提示されているものとは考えられないということですか。

【サトウ氏】 キャリア運賃に関しては、もちろん一部連帯運送も提供しているところもありますが、例えばそれはコードシェアのパートナー間であったり、もしくはアライアンスのパートナー間であったりという形で、非常に限られていると考えられております。ですから、例えば日本でいえば、往路を全日空、復路をJALという、なかなかそういった形ではキャリア運賃ができないかと思うんですが、IATAであれば、それが可能になってくる。ですから、やはりどうしてもキャリア運賃に関しては、連帯運送があったとしても、かなり相手を選んでということになっておりますので、お客様のチョイスは限られているかと思います。

【吉野会員】 例えがいいかどうか分からないんですけども、実勢価格という以上は、実際の取引の市場価格の平均値だと考えると、例えば変動相場の通貨の実勢がどうだといったときに、相対の相手がそれを受けると、受けないかというような話とは別の、客観的な市場の実勢という意味になりますね。それとこれとは違う話なのですか。実勢といっても範囲が非常に限定的なものであるから、市場とは呼べないという話なんですか。

【サトウ氏】 キャリア運賃が市場であるか、ないかということですか。その運賃額に関しては、必ず市場を反映しているとは思いますが、それは必ずしもキャリア運賃は連帯運送を条件としておりませんので、もしかしたら、ただ単に1社が出しているものかもしれない。その1社は、もしかしたら、例えば先ほどのお話にもありましたようなLCC、ローコストキャリアに対抗した運賃を設定していることもあるかと思います。そういった意味では、そういった運賃すべてを含めて、この新しいプロセスに含めておりますので、何らかの形で、やはりその実勢価格を反映していると考えております。

【岩田座長】 ほかにご質問ありますか。どうぞ、松村さん。

【松村会員】 アジアが特殊だということを何度も強調があって、その中で、1つは独禁法が整備されていない国があるという指摘と、インフラの整備という指摘があったかと思うんですが、まず、独禁法が整備されていない国があって、その結果として適用除外を外すとイコールフットイングという点で問題があるということの説明を、もう少し論理的にさせていただきたいのですが。

ということなのかというと、例えばA国というのがあったとして、これが独禁法のない国だったとします。B国というのもあって、これも独禁法のないアジアの国だったとします。C国というのは独禁法があります。これは日本だと思ってください。A国の航空会社がC国との路線をつくるということがあったとして、A国に独禁法がなかったとしても、A国とC国との間の路線だったら、当然C国の独禁法の適用があるわけですよ。そうすると、C国を本拠地としている航空会社も同じように結べば、同じように適用があるわけですから、まず第1に、なぜそこでイコールフットイングにならないのかがよくわからない。A国がいて、B国と路線を結びます。A国もB国も独禁法がありませんというときには独禁法の適用がなくなるので、その点では確かに違うということですね。C国がB国と結ぶということがあったとすると、ここはC国の独禁法の適用があります。そうすると、B国のインセンティブとしては、C国なんかと結ぶと独禁法とうるさいことを言われて、A国と結ぶんだったら独禁法の適用がないから、C国との路線を結ぶのをやめてしまって、A国のほうだけやりますというゆがんだインセンティブが出てきますという話をしているのならわかるんですが、これ以外のストーリーで、なぜイコールフットイングと独禁法の制定がある国とない国があるというのが関連しているのかというのがさっぱりわからなかったんで、なぜそれが問題なのかということをもう少し説明していただけないでしょうか。例がA国とB国という例だけですというなら不要ですが、それ以外にどういう点でイコールフットイング上、問題があるのかを教えてくださいということなんです。

それから、第2点目ですが、インフラの整備なんです、確かにeタリフとかいうのを使うためにはITのある程度の整備がないと、もちろんウェブ上で何かやるなんていうことは当然できないというのはわかって、それで高速インターネット網の整備というのは各国ごとに全然違いますというのはよくわかるんですが、しかし、これに参加するのに、そんなに物すごいインフラが必要なものがよくわからない。

ということなのかというと、日本は実際ある程度ITが進んでいますが、例えばこれももっと後進国だったとして、仮に東京だとか大阪だとかの大都市周辺でしかIT、高速

インターネットが使えないという状況だったとしても、航空会社がウェブを通じて Tarif などを行うことについては何も支障がないわけですよね。そうすると、その国全体に IT が普及している必要はなくて、その航空会社の本社がある、あるいはそこに移ってくればアクセスできるところに、ある程度のインフラがあれば大丈夫なわけですよね。もちろん、そのためにある程度の追加投資が必要だというのはわかるんですが、そうすると、そんな大規模な投資に本来ならないはずで、多少の追加投資をすればできるようになる。そのような追加投資をするインセンティブも各航空会社がない、あるいは IATA 全体で協調して、どうしてもおくらせているところを何とかしようというインセンティブもないほど小さな利益しかないのかという疑問が当然出てくるということです。

プレゼンテーション全体の不信感ではないんですが、つまりおっしゃっていたのはインフラ整備には一定の時間がかかるので、適用除外をすることとしても、すぐにやられても困りますというたぐいの話ならわかるんですが、その整備のためのわずかな期間を延ばすこと以上に、もしアジアが特殊で考慮しなければいけないことがあるとすれば、もう少し理由を詳しく説明していただけないでしょうか。

以上です。

【岩田座長】 岡田さん、どうぞ。ずっと発言があまりでないから。

【石井氏】 それでは、まず最初に、アジアにおける競争法制の整備とイコールフットイングのお話でございますけれども、我々として主に申し上げたいのは、例えば欧州とか米国の大きなキャリアと一緒にアライアンスを組んでいます。米国のキャリアとかヨーロッパのキャリアは、当然、自社でアジア地区に重要なネットワークは構成できませんので、アジアのどこかの航空会社と密に提携をして、その中でアジアにおける自分たちの流動を形成していく、こういう企業行動に出ます。そのときに、アジアで同じようなネットワークを一定度構築している航空会社があったときに、どちらの国のほうがイミュニティがとりにやすいか、こういう観点で彼らがアジアのパートナーを選択してくる。こういうことが今も現状起こっていますし、今後も十分に考えられるので、そういう面ではアジアの各国間の競争法の整備の度合いというのが、今後の世界の航空戦略の中では重要になってくるという意味合いでございます。

【松村会員】 もう一回確認します。

例えば、ヨーロッパの航空会社がアジアの企業と組みますというときに、当然ヨーロッ

パの企業はヨーロッパの競争法の適用は受けるわけですね。そうすると、追加的にアジアの国で競争法の適用を受けるかどうかというのは、ヨーロッパよりも厳しい競争法が適用される国があって、そちらのほうが上書きされますということだったとすれば、そういう国を回避するということが、本当に深刻な問題かどうかは別として、原理的にあり得るというのはわかるんですが、ということは、ヨーロッパと同程度に競争法の適用があるとすれば、論理的にどこと組んだって、より厳しくなるわけではないですから、何の問題もないと理解していいのでしょうか。

【石井氏】 おっしゃるとおりなんですけれども、ジェネラルにはそのとおりだと認識をしています。

ただ、これは必ずしも競争法単体ということではないんですが、各国の航空政策との関係で、競争法にかかわらず個別の、例えば適用除外というのがかなりの数認められている状況がありまして、個別のパートナーシップにおける適用除外の認められ方の度合いが、どれくらい違うかということにおいては差があるのではないかと考えています。

【平田氏】 私がインフラの話に触れましたのは、今のその国のいろいろな法的な問題と別に、2つの便があると思ひまして、インフラというのは、確かにおっしゃるように整備するのに何日も何カ月もかかるのかということをご指摘のとおりでございます。

ただ、今、説明ありましたように、国がもともとそういうコンセプトを持っていない、あるいは法的にもIATA運賃がすべての運賃だというような国もありますから、そこにこういう形でフレックス運賃なりeタリフといったものの考え方を持っていこうとすると、その国の法制度そのもの、その国の例えば航空法なりを変えていかなければだめだということでの時間は要するのではないかなと感じております。こういう意味です。

【岩田座長】 ほかにご質問はありますか。

【西澤氏】 日本航空法務部の西澤でございます。

先ほどの競争法の違いについてなんですけれども、ちょっと補足させていただきますと、私どもの考え方としましては、例えばあるアジアの国だとしますが、その国が競争法について非常に緩やかであったり、そもそもなかった場合がございますと、概して、その国自体がその国の企業をして、相手国と同意をとって、ある程度の自国の産業を保護するために値段を上げなさいというような国も実態としてございます。そうしますと、私どもとし

では、その路線について運賃を設定しようとする、相手の企業の同意を求めなければならない。ところが、それについては向こうの国はしなさいと言うんですけれども、日本の国は独禁法があってできないということになると、運賃の設定ができないという状態になるわけです。ということは、日本ではだめだけれども、向こうではやれと言われて、どっちにしていかわからないといった状態になります。

こういった困った状態になるのを防ぐために、まずはそもそもお互いの独禁法の整理をしていただかないと、事業者としては非常に困ってしまうということになります。今、ヨーロッパでも進んでいますけれども、ヨーロッパで適用が除外されるということになりますと、当然ヨーロッパも独禁法で運賃の設定が合意としてはとれませんので、IATA運賃会議ができなくなってしまう。つまり、IATA運賃がなくなってしまうことになりまますので、日本で独禁法免除規定があったとしても、現行ありますけれども、欧州の独禁法適用免除が外されることでIATAの運賃が成立しないということでございます。

あと、1つ追加ですけれども、全日空さんが包括的な提携ということできいろいろと発言されていますけれども、これはあくまでも適用免除の議論の筋でお話されていることでありまして、私どもとしては、そのご発言によって私どもの事業運営が一切影響されないということだけを申し上げておきます。場所が場所だけに、それだけは確認させていただきます。

以上です。

【岩田座長】 ほかにまだ、もうちょっと時間がありますが。

【下村会員】 1点よろしいですか。

メインの協定については議論があったので、その他の協定というところで少し引っかかったところを教えていただきたいのですけれども、プール協定は、国際条約において義務化されており、適用除外が必要であるということなのですね。私の理解では、もう国際条約というのがありますので、どうしても日本だけで適用除外廃止とすることはもうできないのであるということをおっしゃりたいのだと思うのです。教えていただきたいのは、この裏にある国際条約というのはどのようなもので、それが見直しされる動きがあるのか、ないのかということです。

【石井氏】 日本とロシア間の国際条約だと認識しておりますけれども、それに関して見直しの動きがあるかどうかということについては、認識をしておりません。

【下村会員】　　ということは、見直しがあったら適用除外の見直しも考えられないことはないということによろしいですか。

【吉野会員】　　これはJALとANAの両方にお聞きしたいんだけど、アライアンスの今の実績としては、世界の航空マーケットのもう半分以上を超えていると思うんですけども、アライアンスについての適用除外をすべきかどうかという話は、ちょっと置いておいて、今ここではアライアンス以外の、市場の半分のシェアに満たないものについて、一般的な意味があるという前提で、話をしていることになりますよね。

特に日本航空さんにお聞きしたいのは、JALは、今までアライアンスに入っていなかった。入った後に、個別相対で決めていたときと実態として相当に違うことになったのかどうか。

【平田氏】　　運賃面でのアライアンスというとらえ方の問題と、それから我々いろいろな意味でお客様へのサービスの観点からの問題、両面あると思いますが、私どもずっと世界的なアライアンスということになって、我々2社間でのお互いの提携関係をずっとやっておりましたが、我々ワンワールドに4月以降入りましても、この2社間の協定が必要なお客様に利便性を提供できて、お互いに航空会社としてメリットがあるというところについては継続しているものもございます。

今、吉野さんがおっしゃっているアライアンスの我々のねらいは、一般的にマーケットにもお話をしておりますように、運賃面という問題よりも、お客様が私どもキャリアを選択する上で、特にJALだけでなくアライアンスの中のメンバーに利用していただければ、それぞれの持っている、例えば施設の共有化、共通に使えるとか、あるいは我々は今度はコスト面で、それぞれアライアンスのメンバーの施設等を共有化することで航空会社の効率化につながる、こういう面で考えておりました、運賃面では、私どもとしてはIATAの運賃といったものがあれば、そんなに大きな、アライアンスの運賃が絶対条件だとは考えておりません。

【吉野会員】　　これまでの個別の協定を結んでいた、その手続が省かれることによって相当コスト的には低下したという話なんですか。

【平田氏】　　コスト面、それから我々としては増収も当然期待しておるわけですが、私どもすけれども、大きくコスト面でこれが大きく省かれるかどうかという問題について、私ど

もはそのあたりの定量的な検証はしておりませんが、むしろ前にも二国間で必要なところは残しながら、さらにお客様に利便性を提供できて、今言った、さらなる費用の節減が図られていられるのであれば、それで、ワンワールドと今回そういう形で参画していこうという趣旨でございます。

2者間でやっているものでの積み上げ、例えばエアフランスさんだとか、ずっとやっておりますけれども、もうこのあたりはそれなりのメリットは我々はエンジョイできていると思っておりますし、今回、ワンワールドに入って、では、エアフランスさんとのメリットがなくなるのかということとはございませんし、そこもエンジョイしながら、ワンワールドで新たなお客様への利便性の提供と我々のメリットをエンジョイしたいと、このような虫のいいことを考えております。だから、何度も言いますように、運賃面では、その部分でアライアンス運賃というのがマスト、必要だと、こういう認識ではございません。

先ほどの世界一周運賃といったものがありましたけれども、そういう意味では、商品としてはあるかもしれません。

【石樽氏】 ちょっと追加させていただきますけれども、私どもは現在、アライアンス内で運賃を調整することは許されていないという認識でございます。

また、私どもで今、ワンワールドの世界一周運賃というのがございますけれども、これはアライアンスの前からもう既にB A、アメリカンとやっております、それ以外のアライアンス運賃というのは私どもはブランド名と思っております、今は航空業界では先ほどのユニラテラルな、パートナーを一方的にインターライニングを指定すると。向こうがNoと言わなければ受けられると。その場合にアライアンスのメンバーだけをパートナーに絞って、他社もそれをマッチングする。マッチングというのは世界的に認められています。それでできた運賃にブランドをつけてワンワールド運賃としている。ですから、アライアンスの中で運賃調整をやっていない、禁止しているということでございます。それは、先ほどのルフトハンザU Aみたいに初期の段階で、U S D O Tから運賃調整まで可と言われたところもありましたけれども、それ以降は認められていないという状況であります。

【岩田座長】 どうもありがとうございます。

それでは、よろしいですか。時間も参りましたので、この辺で終わりたいと思います。

最後に、事務局から何かございますでしょうか。

【菅久調整課長】 今日はどうもありがとうございました。次回の会合でございますけ

れども、予定どおりでございまして、6月8日金曜日午前10時から12時ということで、次回は日本旅行業協会、それから航空貨物運送協会、そして日本荷主協会からご意見を伺いまして、本日のように進めていきたいと考えております。

どうもありがとうございました。

【岩田座長】 本日も説明いただいた関係の方々、ありがとうございました。内外からお越しいただき、ありがとうございます。

それでは、長時間ご議論いただきありがとうございました。

以上で終わります。

了