

政府規制等と競争政策に関する研究会

2007年6月8日（金）

【菅久調整課長】 おはようございます。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。

本日もまた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。

本日は「国際航空市場の実態と競争政策上の課題について」の第4回会合ということでございまして、旅行会社、フォワーダー、そして、荷主のお立場からご意見を伺うということで、関係の方々にお越しいただいております。

早速でございますけれども、ご着席順、入口から見ると奥のほうからということになりますが、ご紹介申し上げます。

社団法人日本旅行業協会副会長、古木康太郎様でございます。

【古木氏】 よろしくお願ひします。

【菅久調整課長】 そのお隣が、社団法人航空貨物運送協会理事長、土橋正義様でございます。

【土橋氏】 土橋でございます。

【菅久調整課長】 そして、社団法人日本荷主協会、航空貨物委員会委員長代行、高村光廣様でございます。

【高村氏】 高村でございます。よろしくお願ひいたします。

【菅久調整課長】 本日はご多忙の折、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、本日お越しいただいている方々の後ろのほうにそれぞれ1名ないし2名座っていらっしゃるかもしれませんが、後方にご着席されている方々におかれましても、後ほど質疑応答の際には適宜ご発言いただければと思います。皆様、どうぞよろしくお願ひいたします。

それでは、配付資料でございますけれども、2つございまして、資料1が航空貨物運送協会と書かれている資料、資料2が日本荷主協会と書かれている資料、お手元にあるかと思ひます。もしなければ、こちらからお渡ししますのでお申し出ください。

それでは、これからの議事につきましては岩田座長に願ひします。よろしくお願ひいたします。

【岩田座長】 今日、クールビズということでこういう格好をしておりますので、どう

ぞせめて上着だけでもお暑いでしょうからお脱ぎください。ほかの方もどうぞ、温度に合わせてご自由にしてくださいと思います。

それでは、本日の議題に移ります。

前回と同様に、本日もお越しいただいている関係者の方々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について、その理由、その他関連する事項についてのご説明、ご意見をいただきたいと思います。

その後、ご質問、ご議論いただきたいと思いますので、まず最初に日本旅行業協会の古木様からお願いいたします。よろしく申し上げます。

【古木氏】 ただいまご紹介いただきました日本旅行業協会、JATAと申しますが、副会長を仰せつかっております古木でございます。どうぞよろしく申し上げます。

あわせて、私の発言に対しましてサポートしていただく方を1人紹介いたします。JTBの旅行事業本部航空政策室長の清水さんです。

【清水氏】 よろしく申し上げます。

【古木氏】 それでは、早速国際航空運賃に関します独禁法の適用除外の見直しに関しまして、旅行業界に与える影響、並びに、消費者にとってどのような関係が生じてくるかというものをお話しさせていただきます。

旅行業界としての見解でございますけれども、ご承知のとおり、昨今欧米ないし欧州におきまして、そしてまた、アジアにおいても、運賃も発着枠もすべて自由にしようというオープンスカイ政策が広がっております。早晩、我が国においてもIATA運賃の独禁法適用除外の見直しが加速すると考えております。

そのコアとなるコンセプトは、言うなれば、運賃は各社、各指定航空企業が市場における商業的行為に基づいて設定するとし、その運賃が不適正との認識があれば政府はこれに介入できる。要するに、どういう意味かと申しますと、極端に安い運賃が市場に出回った場合は、政府はやはり関与していきますよというようなオープンスカイ上の政策があると聞いております。

旅行業界はIATA運賃が独禁法適用除外対象から外されるべきとの認識を持っております。すなわち、消費者の利益が確保されるよう、市場メカニズムが有効に機能し得るような運賃決定システムが形成されることが肝要ではないかと考えております。この点から、現在のIATA運賃は市場原理に基づいたキャリア運賃の自由な設定を阻害し縛っているとも考えられるわけです。

理由は幾つかございますが、その1は、IATAの運賃の決定のプロセスに問題があるのではないかと思います。IATAはジュネーブにおきましてIATA運賃調整会議というのを設けておりまして、全会一致を原則として運賃を決定しているということでございますが、情報は開示されません。我々旅行業界においての開示がされていないということでございます。

それから、市場原理に基づくキャリアの運賃の自由な設定を阻害しているのではないかとということがございます。それから、現在、IATA運賃、ペックス、ITの運賃形態がございまして、これが形骸化されているということでもあります。

それから、キャリア運賃のネット精算が進む中に、IATAのBSPの精算方式に疑問がございます。これはどういう意味かと申しますと、特に例としてビジネスクラスの支払いの中でIATA運賃を使用いたしますと全額額面表示額と取引額というのがございましてその取引額との差額は二、三カ月、ないしは、4カ月以上待つて我々発券代理店に払い戻されるというシステムを意味しております。そういうものに対する疑問があるということでございます。

現在、日本におけるIATA代理店というのは293社ございます。店舗数にいたしますと889カ所、それに参加いたしております航空会社の数も93社に及び、各代理店で発券された発売データがCRS各社を通して自動的に銀行へ集約され、集中決済されるということで業務効率と確実な取引がサポートがされているということでもあります。

しかしながら、IATAがその制度上、旅行業界への優越した立場から運賃決定や精算規定における旅行会社の権利、義務に強いてきた今までのルールが妥当であるか否かは、この機会にぜひ検証されるべきではないかと考えております。

例としまして、どういうことかと申しますと、発券手数料というのが9%、7%、5%というふうに一方的な通達で告げられてまいりました。それから、消費者にとって非常に不可解な問題としては、燃油サーチャージの一方的な導入、こういうものに対しまして、金額は一方的に上げられ、支払いを強制的にとられてしまうということでもあります。こういう問題があります。

それから、BSPの精算が今まで月2回でございました。それが一方的な通知ということで4回に変わりました。これはJATAといたしましてもIATA事務局といろいろ交渉をいたした結果、システムの遅れはございましたけれども、既に4月1日から支払いタームが4回になっております。

それから、セムデー・ボイドと申しまして、ブッキングをいたしまして、そして、発券の際に名前が違う、フライト番号が違うということになりました場合に、その場で発券をする日にボイドする場合は手数料はかかりませんが、翌日になった場合、これは手数料がかかってまいります。場合によっては往復で3万円ぐらいの手数料の請求をされる場合がございます。

それから、予約確保の発券と支払いの前倒し、これはよくゴールデンウィークとか繁忙期に起こることがございますが、特にビジネスクラスなんかの予約を早目に予約しますね、お客様から。2カ月、3カ月前に予約を入れますと、1週間以内に発券しなさいという指示が来るわけですね。

そうしますと、ここに問題が出てきますが、旅行業法の約款との整合性が出てきます。もし早目に発券をいたしますと、まず支払いが早く来るということ、それから、お客様がそのままキャンセルに至った場合には、私たちの場合は約款上取り消し手数料というものがいただけない場合がある。ただし、支払いはしなくちゃいけないと。そのかわり、支払いをしまして払い戻しをする場合にもそれなりの手数料がかかってくるということになるわけです。

特にゴールデンウィークなんかに起こることがございますが、ブロックいたしましたものに対するボンド制、要するに、20席予約したよとなりますと、それに20席に対して、各社によって違いますが、何万円かの支払いを各航空会社のほうからの要求がございます。私たちが納めざるを得ないというような状況がございます。

キャリア運賃というのがございますが、これは運賃には私たちが理解して皆様も理解されていると思いますが、IATA運賃、キャリア運賃、それから、アライアンス運賃という3つの運賃がございます。この中で、キャリア運賃におけるアライアンス運賃というのはやはり同じく独禁法の対象と考えております。

ただし、このコードシェアというのはそうではないと考えます。コードシェアというのは独禁法から対象除外ということではないかと考えております。国籍条項の点から、国際線航空会社は統合できないため、そのネットワークを拡大するためにアライアンスを結んでいることはご承知だと思います。その3つのアライアンスの国際線の輸送実績は既にもう63%に達しているということでもあります。寡占化とそこで決められる運賃、世界一周運賃であるとか、地域周遊運賃というものはカルテルの性格を持っているのではないかと考えております。コードシェアについては今申し上げましたように、個別の会社がそれぞれ

れの契約をされていますけれども、この運賃はさまざまでありまして、カルテルとならないという見解を持っております。

それから、IATA運賃が独禁法適用除外から外されて撤廃された場合の懸念材料というのをちょっと申し上げたいと思います。これはやっぱり何と言いましても連帯輸送の分野でございまして、インターライニングと申しますが、航空輸送が要するに目的地まで行くために2カ所以上乗り継ぎというようなことの場合のサービス提供ができなくなることが非常に大きいということでもあります。旅程の変更、払い戻しの指標となる運賃がないと精算に問題が出てくるということでございます。

IATA運賃というのは、イコール、連帯運送運賃、インターライニングと言っておりますので、仮に独禁法適用になった場合、新たな連帯運送可能な運賃を設定することが必要になってくるだろうと考えております。

寡占化が進み、結局は利用者の利益にならないのではないかとというようなことも懸念はされます。自由運賃の競争の中で、既存の航空会社に、ローコストキャリアはじめ新規参入会社も増え、当初は割引運賃の多用と割引率の上昇による実質運賃の大幅な低下を実現しつつも、過当な競争から企業間格差を生み大手の寡占化とその後の運賃上昇を招く危険性をまた一方でははらんでいるということでもあります。

では、IATA運賃が仮に撤廃となった場合のメリットとデメリットというのはどういふものがあるかということを考えてみたいと思います。キャリア運賃になった場合、ネット精算が可能になりますために、BSP精算における私たちの財務負担が軽減されるということが出てまいります。立替をしていますので、それを軽減されるのではないかとということが出てまいります。

各航空会社の自由な運賃設定から、競争の原理による販売拡大及び市場の総量が増える可能性があります、しかし、一方で、FITの販売手法としてのダイナミックパッケージのような、言ってみれば薄利多売のような商売が横行するのではないかとということもございます。これはちょっと旅行会社の論理でございますから忘れていただいても結構なんでございますが。航空会社との直接的なディーリングから旅行会社を絡めた運賃決定のプロセスが実現するのではないかと考えております。

消費者から見たメリットというのもございまして、消費者から見ると航空会社の運賃というのは非常にわからないものに見えていると思います。キャリア運賃の一本化から透明性が高められるのではないかと、透明性が高められるということで消費者の不信感を解消

すると。それから、ローコストキャリアの市場参入も加速して、個札は市場での各種のクラス別の選択が可能になるということでございます。

航空会社の直販が進み、エアオンの運賃が直接購入できる。言ってみれば直販体制で、航空会社と消費者との間に B to C の関係が生まれてくるのではないかと。特にオフ期の大胆な需要喚起的運賃の設定が期待されるというのも消費者にとっては大きなメリットではないかと思えます。そういうものを刺激する可能性も出てくるということでもあります。

それから、これも間際の予約、「遅割」というとおかしいんですが、「早割」というのはお聞きになったことがあるかもしれませんが、遅くなれば遅くなるほど航空座席があいてくると。もうこれは空気を運ぶよりいいんじゃないかというような可能なそういう環境ができ上がってくるんじゃないかと。ウェブ上の購入、e 割のようなものが加速するということも考えられると思えます。

旅行会社から見たデメリットというのも、先ほど申し上げましたが、航空会社の直販にドライブがかかるということで、航空会社が自由に運賃設定をおこなうなかで従前の各種運賃体系が崩れる危険とそれに代わる商いのあり方に不透明さが残ってくるのではないかと一方ではちょっと矛盾した申し上げ方をしておこなうちゃいけないと思えます。

IATA の運賃の撤廃時は、所定の総収入を確保するには一律的な運賃引き下げは好ましくないで、キャリアペックス運賃を下げ、IT 運賃を上げてくるのではないかというような、下げどまり調整があるんじゃないかということが予想されております。

発券手数料はこれからますます、今 5% であります、3% から、そうなってくると 0%、もう言うなれば、そういうものに加速していくのではないかということを考えております。航空会社の競争加熱から、結果、レジャー路線のような利益が上がらないと見なすと、リストラ減便ということで、消費者のためにはあまりならないような生産量の削減ということも考えられるのではないかと思えます。

今、矛盾した言い方も申し上げましたけれども、まとめて申し上げるならば、今、IATA 運賃協定というのは公示運賃が現実にもその実効性と拘束性を失いつつありますが、協定枠で縛るキャリア運賃では具体的な競争の余地を持たせて機能しております。特にペックス運賃におけるゾーン運賃制度、それから、IT 運賃における幅運賃等の運賃がありますが、よって、IATA 運賃の独禁法適用による現在の運賃決定プロセスの見直し、先ほど申し上げましたけれども、運賃経営会議、そういうものを意味しておりますが、キャリア運賃の自由な設定を阻害している要因を取り除き、市場のメカニズムが有効に機能し得

のような運賃決定システムが形成されキャリア運賃への一本化が実現することが消費者の視点からも信頼回復につながると考えております。

また、IATA協定はインターライニング、旅程の変更であるとか払い戻しの精算等のルールとなって機能していますから、この現実からIATA運賃の撤廃への抵抗感は強いと思います。もちろん、この運賃自身のシステムについては問題があるんですが、このようなインターライニングのような問題が解決しなければ、非常に消費者にとっては大きな打撃になっていくのではないかと考えております。しかしながら、この運賃における独禁法適用除外の規定の見直しというものは私たちは進めるべきと考えております。

ただし、すべての規制が撤廃となった後、自由な運賃が進むという問題が生じてくるわけですが、その問題が航空会社と旅行会社のビジネスのあり方にどう影響してくるか、それは消費者にとって利益にかなうのか、この点から、IATAと航空会社、旅行会社がともに規制撤廃後どのようなビジネスモデルを構築していくか、また解決しなければならない課題や問題点がどこにあるのかを明らかにしていくことが肝要です。

しかし、今申し上げてまいりましたようなIATAの協定すべてに私たちが反対するものではありません。IATAもかなりいろんな意味で私たちに安全と安心を与えてくれております。そのような問題の中で、運賃だけを取り上げてみるならば、市場のメカニズムにあっていないというのが現状だろうと思っております。

一応、旅行業界を代表いたしまして、まとめましたご意見を述べさせていただきました。ありがとうございました。

**【岩田座長】** どうもありがとうございました。

それでは、続きまして航空貨物運送協会の土橋様、お願いいたします。

**【土橋氏】** ありがとうございます。

まず、冒頭に本日この研究会で発言の機会をいただきましたことを御礼申し上げます。

それでは、私どものお手元に配布してある横長の紙に沿って簡単に説明させていただきたいと思います。

それで、次第に入る前に、ご造詣の深い先生方を前に大変に恐縮でございますけれども、航空貨物フォワーダー業界の実態について簡単に二、三分説明させていただけたらと思います。

資料の3ページをちょっと見ていただければと思いますけれども、ご案内のとおり、航空フォワーダー、複数の荷主さんから貨物を集めてそれを混載に仕立てて航空会社を通じ

で先方の荷受け人にお届けすると、こういうことで事業を行っておりまして、この場合、荷主さんというのはどちらかといえば企業とか会社が多うございまして、純粹の個人のお客さんというのは非常に少ないというのが一つの大きな特色でございます。エクスプレス便なんかもございますが、それについてもほとんどが会社、企業が荷主さんでございます。

次に、4ページ目に私どものフォワーダーの立場というのをちょっと示してございますが、私どもは実は航空会社の代理店として機能する場合と、それから、フォワーダーが運送人の立場に立って荷主企業と運送契約を結ぶ場合と2とおりにございます。この1のほうの利用運送人として機能する場合の取引のほうが圧倒的に多うございます。重量ベースで95%、件数ベースで言えば大体九十二、三%ではないかと思いますが、この利用運送人として機能しています。昔ながらの航空会社の代理店として機能しているのは残りの5%程度と理解していただければと思います。

5ページ目に航空フォワーダーの数、本日、国際のほうが中心だと思いますので、国際について申し上げますと、一般の混載が平成元年度29社に対して17年度は76社ということで倍以上に増えております。エクスプレス業者もかなりの増え方を示しております。最近の特色としては、例えばアジア系の中小の外資のフォワーダーの進出が目立つという点ですとか、エクスプレス業界でいいますと、フェデックスさんですとかDHLですとかUPSといった世界的なインテグレーター、こういった方々も日本で商売なさっているということでございます。

次の6ページ目のところへ事業の概況を示してございますが、大体営業収入ベースで8,000億弱というこじんまりした業界でございます。従業員数にして1万4,000人、中小企業が半分程度でございますが、一般産業に比べれば大手の割合が多いということになるかもしれません。

7ページ目でございますけれども、貨物取り扱いの推移を示してございますが、国際の航空利用運送の下の欄を見ていただきますと、元年度年間42万トンから平成17年度114万トンということで、ここ十数年間順調に推移、発展してきております。唯一取り扱い実績が前年を割ったのは9・11テロ事件直後の2002年、3年のあたりという状況になっております。

それでは、第2部のほうで本日の主題でございます適用除外問題についての私どもの見解を述べさせていただきたいと思っております。

まず、IATAの適用除外を受けている取り決めはたくさんあるかと思いますが、中



心はTACT Rates、TACT Rule。Ratesというのは日本語でいえば賃率、Ruleは適用方ということでございます。そのうちのTACT Ratesにつきましては、フォワーダーと航空会社との取引は実勢レートベースで行われているのが大半、これは事実だと思います。ただ、全くIATAのTACT Ratesが使われていないかという点、決してそういうことではございませんで、例えば危険物輸送、あるいは、ライブアニマル（生動物）、あるいは、ペリッシュャブル（生鮮貨物）ですとか、あるいは、高価品、あるいは、さらには例えばアフリカや中南米などのように現地に提携代理店が置いてないようなところへの輸送の依頼もでございます。こういう場合にはTACT Ratesを適用して取引するというケースもございます。じゃあ、そういうケースがどれぐらいかといいますと、ごく大ざっぱに言って5%程度の取引で現在でもTACT Ratesが使われているというのが実態ではないかと思いません。

もう一つ、全く別の観点でございますが、現在のIATA TACT Ratesはご案内のとおり航空局の認可を受けた賃率となっておりますわけでございまして、スペースがタイトな状況ですとか緊急時には逆に我が国発の貨物について言えばセーフガードとして機能しているということが経験上出てきております。例えば、2002年秋に米国の西海岸で港湾のストが2週間ほど発生いたしまして大変な混乱に陥ったことがあるわけですけれども、日本発の貨物の場合にはこのTACT Ratesが上限として機能したと。これがない例えばシンガポールの場合は、日本をはるかに上回る、いわば暴騰と言ってもいいような上昇を示したという経験則もございます。

もう一つは、もし万が一、TACT Ratesが独禁法の適用除外を否定されて各社ばらばらになるということになった場合一番心配しているのは、先ほどJATAの代表からもございましたけれども、連絡運輸にどういった影響が及ぶのか。連絡運輸の運賃の精算、私どもでは、その仕組みがどうなっているのか、これはキャリアの問題でございましてはつきり内情はわからないのですが、聞いているところだと、TACT Ratesをベースに航空会社間で運賃の精算行為が行われているということのようでございます。そこがもし万が一今回の見直しによって影響を受けて連絡運輸がスムーズに進まなくなるという事態はぜひ避けていただきたいと思っております。

次に、もう一つのほうのRuleのほうでございまして。適用方でございまして。これは適用方にはいろんなものがございまして、例えば為替の換算のルールですとか計量の問題ですとか、あるいは、運賃料金の適用、それから、支払い方法ですとか、いろんなものが含まれ

ておるわけでございますが、現在これはIATAのルールが世界共通のルールとして通用しているわけございまして、こういったルールはぜひとも必要ではないかと思えます。それがIATAが決めるにせよ、あるいは、どこかで別の場で決めるにせよ、統一のルールがぜひとも必要。これが航空会社間でばらばらになるということになりますと、為替レートの換算一つをとってみても、当然のことでございますが、日常業務が非常に煩雑になり、場合によったら混乱するおそれがあると心配しておるところでございます。

もう一つ、ルールについて航空会社間でばらつきが出てくるということになりますと、基本的にはフォワーダーと航空会社の1対1の取り決めで恐らくそこらのルールを決めていくということになろうかと思えますが、そうなってくると、どうしてもフォワーダーのサイドで交渉力の強い大手のフォワーダーが有利な適用方、取引条件を勝ち取ることができるとい現象が出てくる可能性があると思えます。中小のフォワーダーは不利な条件で涙を飲まざるを得ないということも十分に考えられるわけでございます。それに伴って、逆にフォワーダーサイドの業界で寡占化が進むおそれがあるのではないかと考えておるところでございます。

それから、ご案内のとおり、IATAの取り決めにはそのほかにもいろんな取り決めがございます。例えば危険物規則ですとかライブアニマル規則ですとか、あるいは、B/Lの様式、あるいは、裏面約款、ULDの規格、こういった技術的な取り組みがたくさんございます。こういったのが一つにまとまって今の航空輸送が実現されておるわけでございますが、こういった取り決めについては多分独禁法との抵触問題はあまり出ないとは思いますが、今回の見直しの議論に当たってもちょっとそういうところをご配慮いただく必要があるのではないかと考えております。

次の11ページでございますが、これは全く別の観点でございますけれども、現在私もフォワーダーの従業員について教育訓練というのを大変に重視しておりまして、年間大体4,000人から5,000人の従業員の教育訓練を行っております。これは当然のことながら、航空輸送の安全に直接かかわる事項でございます。それから、フォワーダーのサービスの質の改善にも役立つということで大変力を入れてやっておるプロジェクトの一つでございますが、この教育訓練計画の中核をなしているのがIATAの先ほどのTACT Rule、Ratesをはじめとする諸取り決めでございます。IATAで決めてあるいわば世界統一のルールをいかにマスターし、いかに現場で応用できるかというその力を試しながら試験をやったりしておるわけでございます。

別途、IATAの代理店規則によると、フォワーダーの各営業所には、例えば本社に有資格者を2名、それから、各営業所に1名ずつ配置しなさいと。有資格者というのは危険物の取り扱いの専門知識を持っていると、あるいは、そもそも航空貨物の取り扱いの基礎知識を持っていると、こういう試験をパスした資格者をちゃんと本社や営業所に配置しなさいという規定もあるわけございまして、IATAの今回の見直しによってどういう運命をたどるかよくわかりませんが、こういう教育訓練計画への波及と申しますか影響も十分にご配慮いただければと感じておるところでございます。

最後になりますけれども、実はIATAのルールの中、決議801号というのがございます。代理店規則というのでございますが、この問題については先ほどのJATAの代表のご発言とも重複する部分があるわけでございますが、私どもとしてはこれはぜひ見直しが必要だと感じておるところでございます。

どういうことかといいますと、この801号というのはもともと今から60年前、つまり終戦直後に端を発する取り決めだそうでございます。当然のことながら、当時でございますから全くフォワーダーにしても代理店にしても代売手数料だけが唯一の生活の糧という時代にできた規則でございます。ところが、先ほど申し上げましたように、昨今ではフォワーダーの収入の95%はフォワーダーみずからが責任を負ってみずからのリスクでもって、あるいは、みずからの知恵でもって新しい商品を開発してお客さんに販売をすると、そういう激しい競争をしながら稼いでいるのが実情でございます。代理店収入としてのウエートはせいぜい5%程度に過ぎない。こういう最近のフォワーダー業界の実情、航空会社との力関係に全くそぐわないものになってきておると考えます。

その一番典型的な例は、先ほどの発言とも重複しますが、私ども代理店という立場ではIATAの代理店規則、いろんな取引条件が絶えず見直しをされていますが、全く発議権もない。ましてや、その議論へ参加する権利もない。それから、決められたら一方的に通告があるだけ、これに対して異議申し立てというのは事実上できない、こういう仕組みになっています。

これが典型的にあらわれたのがフューエルサーチャージの問題でございます。ご案内のとおり、この3年間に貨物のフューエルサーチャージは8回値上げをされまして、3年前に比べて5倍以上に値上がりしています。この過程で、航空会社からそういう通告、もちろん、航空会社は国交省の認可を受けた上での連絡でございますけれども、連絡が来ますと自動的にその値上げ分を徴収されます。

ところが、私どもフォワーダーはそのフューエルサーチャージについて他方で荷主さんからいただかなきゃだめなんです。残念ながら、荷主さんから必ずしもスムーズに航空会社から連絡のあった全額をいただけるとは限らない。荷主さんからむしろ逆に3年前あたりはいただけないウエートのほうがずっと大きかった。ただ、荷主さんからただけようがいただけないが、航空会社に対しては100%払わなきゃだめだと、こういう仕組みになっておりまして、私どもは何とかせめて荷主さんからいただけない分については航空会社に払わなくてもいいという仕組みがないのかというのを弁護士とも随分相談しました。

ところが、この代理店規則がネックになっておりまして、60年前にできた規則でございしますが、これがネックになっておりまして、荷主さんとの関係は全く関係なく、航空会社がフューエルサーチャージを常に100%フォワーダーから取り立てられるという仕組みになっています。海外ではこういうIATAの代理店規則に対する問題意識は非常に高まっておりまして、例えばEUでは2003年ですか、2004年だったかちょっと定かではありませんが、全く新しい契約、EACP、European Air Cargo Programme、あるいは、Intermediary Agreementと言っておりますが、こういう体制にがらっと切りかえました。これに引き続いて、豪州とかカナダ、インドあたりでもこのEACPタイプの全く新しい契約形態に切りかわる作業を現在進めております。

これの一番の特色は、要するに、イコール・リプレゼンテーションということです。先ほど申し上げましたように、801号は一方向的に通告があるだけと、まさしく代理人の立場というのに対して、新しいNew Intermediary Agreementではフォワーダーとキャリアが同数ずつイコール・リプレゼンテーションで出ていって、取引条件の見直しについて絶えず協議をしながら、双方合意のもとに取り決めていくという仕組みになっております。こういうものにやはり切りかえていく必要があるのではないのかなと思っております。

大体私から述べたいことは以上のございですが、最後にちょっと資料にないことですが、大変に口幅ったいことを申し上げて恐縮でございますが、どういう結論になるかよくわかりませんが、今回の見直しの結果、例えば行政手続面で公正取引委員会のほうの事務局にもお世話にならなければだめだという事態が出てくるとすれば、現在政府全体ではシングル・ウィンドー、ワンストップということを随分と強調なさって進めていただいておりますが、私ども民間業界にとりまして、窓口があちこちに分かれるというのは非常に手続的にも時間的にも煩雑なことになるかと思っておりますので、そういった政府全体の方針であるシングル・ウィンドー、ワンストップ政策も勘案し

ていただきながら今後のあり方を検討していただければと思います。

ちょっと長々となって恐縮でございますが、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、続きまして日本荷主協会の高村様、お願いいたします。

【高村様】 日本荷主協会の航空貨物委員会委員長代理の高村と申します。本来、委員長の弊社執行役員の丸山茂樹がご説明すべきところですが、急なアメリカ出張のために代理を務めさせていただきます。

また、昨年の外航海運に関する規制研ヒアリングに続き、本日また当協会に説明機会を設けていただいたことに心から感謝申し上げます。

それから、今日私のフォローといたしまして三菱商事の奈良様、キヤノンの堀井様が後ろで一生懸命支えていただいていますので、心強く思っています。

本日のヒアリングの趣旨は、国際航空に関する協定における独占禁止法適用除外の要否という非常に大きなテーマであり、また、関心大なるものでありますが、現時点で当協会としてイエス、ノーをもって総意を明らかにすることは非常に難しく、これから申し上げることは一部私見を含むものであることをご了解願いたいと思います。

その説明の意味を含め、本題の前に、日本荷主協会と国際航空とのかかわりについて少し説明を申し上げたいと思います。

第1点は日本荷主協会の設立の背景と経緯についてであります。円高、オイルショックで混乱した時代の昭和49年5月創立。総合商社や家電、機械メーカー、鉄鋼各社を中心に、貿易に伴う運輸問題、今でいうロジスティクスの諸問題に対応してきました。当時は海上運送も航空も利用者、荷主の意向に関係なく一方的に運賃が値上げされるカルテル全盛時代にあつて、最大の設立目的は外航海運をはじめ、国際航空輸送分野等において荷主の立場を明らかにし、意見反映を求める協議体制の構築にありました。しかし、海上も航空も強力な国際カルテルの前では荷主の立場は弱く、特に航空ではIATA絶対主義の感があり、IATA決議を看板とする航空会社の前に荷主は非常に無力なものでした。

海運では、慣行により相互に話し合える立場でしたが、国際貨物航空にあつてはすべてとっていいほどIATAが巨大な壁でした。まさに「IATAの前に道なく、IATAの後に道ができる」というようなもので、航空会社への問い合わせ、要望はことごとくIATA決議による、この一言で一蹴されることがほとんどでした。そういう時代でもあり、当時私たちは運輸の世界で航空業界を唯一荷主不在の珍しい業界と見ておりました。

かくいう状況、環境でしたので、荷主協会設立の趣旨はカルテル、協定との協議体制構築を目指す一方、今風に言う競争促進策も大きなねらいでした。

その一つが、貨物航空分野への日本貨物航空株式会社の新規市場参入です。荷主協会としては厳しい局面もあったようですが、NCAに対する事業免許をめぐる運輸審議会の公聴会で当協会副会長が賛成公述をしております。

航空貨物委員会は設立と同時に常設機関として活動、当初は成田空港開港に対処する空港物流問題に取り組んだりしましたが、IATA決議による運賃問題に関してはせいぜい情報収集程度と非常にむなしいものでした。ここ数年は、先ほどもありましたように、燃料油高騰を背景とする運賃の上に賦課されますサーチャージ、フューエルサーチャージの課徴、改定が主な課題となっております。

現在、企業正会員50社に加えて、自動車、タイヤ、機械、繊維などの団体会員も含まれますが、企業会員は8割方が上場会社、通常大手荷主と称される企業であり、総数としては1,500社ほどとなるでしょう。したがって、本日のヒアリングの主題であります適用除外の要否についての見解は、不特定多数の全国の荷主を代表する意見というわけにはまいません。また、一口に荷主といいますが、業種・業態が異なり、主題についての意見は一様ではありません。

第2点を「独占禁止法の適用除外の要否について」といたしまして、本題に入ります。本件、繰り返しますが、荷主協会の内部調査では意見に分散傾向が見られるために、明確に賛否を言及できず、また、短期間では問題とされる協定の部分部分を荷主の立場で検証、分析することは不可能であります。したがって、この場では協会設立の目的に沿った活動の原点、いわば原則論と日本の航空政策、航空会社を取り巻く環境なり直面している事情を踏まえた現実論に分けて進めたいと考えます。

まず、原則的には航空協定、IATAの独占禁止法適用除外制度は原則廃止とし、今後さらなる国際競争基盤が構築されるべきであると考えます。すなわち、①「荷主協会の設立理念にカルテルへの監視・対抗策があったこと」、②「今年に入り、政府の経済財政諮問会議および民間有識者議員の提言、アジアゲートウェイ戦略会議等の議論において、航空自由化に向けて航空政策が大きな転換期にあること」、③「日本商工会議所、経済同友会等が同意見または提言支持を表明していること」、④「さらに荷主の中に形骸化したIATA協定の不要論が出ていること」。

なお、協定の中でも2002年にIATA決議された容積重量換算率の変更は、実質的

に20%程度の高額運賃値上げとなるだけに、全世界の荷主、フォワーダーが反発した事例は記憶に新しいところであります。この決議の根拠規則の内容さえ荷主は当初知り得ないものでした。この種のルールは無条件に適用除外制度を廃止すべきです。

しかしながら、現実的にはIATA協定のすべてを適用除外廃止ということではなく、航空会社、フォワーダー、荷主すべてに公平、公正、適切、有効と判断される協定については現状維持を前提にして議論されたいと希望するものです。

この理由の一つに、主題に関する当協会の会員ヒアリング結果があります。それによりますと、「独占禁止法の適用除外制度は廃止すべき」と明確な意見の一方で、「現状の仕組みで特に不自由も不都合も感じない」との回答が半数あるからです。不都合を感じないことが必ずしも即現状維持を意味することとつながりませんが、この背景には航空会社との直接交渉の機会が減り、日常業務の中心がフォワーダーとの相対ビジネスによっていることに加えて、世代交代で荷主の物流現場を仕切る担当者が独占禁止法の適用除外とのかかわりについての認識が薄れたこともあろうかと率直に察しているところであります。

このほかに、次の3点を申し上げておきたいと存じます。

①「高コスト構造の日本の空港及び狭隘な貨物施設という現実が航空会社はじめフォワーダー、荷主にとって大きな負担になっていること」、②「今後確実に進むであろう、国際競争激化の流れにあって邦人航空会社の体力、国際競争力低下が懸念されること」、③「拠点空港へのアクセスをはじめとする物流インフラの遅れが荷主にとっても国際競争力上、大きなマイナスになっている現状において、急激な仕組みの大幅な変更（競争政策の導入）によって物流現場に混乱が発生しないか、との懸念の声も上げられます」。

第3点として「国際航空輸送への荷主の評価と期待」について述べさせていただきます。

冒頭、IATAに対する荷主不在論を強調しました。昭和40年代から60年代までは確かに納得し得る言い分と記憶しています。それが徐々に変化し、路線の拡充、機材の大型化、遅々としながらも空港整備が進んだことなどにより、貨物量は着実な伸びを見せています。かつては口を開けば初めにIATAありきだった邦人航空会社から、今やIATA自体を耳にすることは珍しくなっております。

当協会は創立以来機関誌を発行しており、毎年定期的に航空輸送についての会員アンケートを続けたことがあります。それをレビューしてみますと、それまで困った事例の回答が多かったのですが、2000年代に入ると、航空会社、フォワーダーの努力を評価したいとの回答が増えてきております。

1つは、メーカーの海外生産、グローバル化の進展に伴うリードタイム、定時性重視のロジスティクス戦略にこたえてくれるとの評価が一例であります。かつて疎遠気味だった航空会社の中には、迅速な情報提供や商品開発に力を入れ出したところもあります。昔のような航空会社、すなわち、IATAのイメージが薄れてきたとの思いを強くしております。

第4点を「結び」としたいと思います。

さて、荷主一般論として航空業界に強く期待するところは、低廉なコストサービスもさりながら、何よりも、必要なときに必要なものを必要なところ、(空港)に輸送するスペースの提供にあります。とりわけ、昨今海外生産の拠点がインランドまで伸びる傾向があります。内陸拠点への輸送では航空への依存度が高まっています。今後、さらなる路線の拡充、便数増を期待するものであります。

なお、これは私の経験ですが、30年ほど前には東京駅近くにある某航空会社さんにそれこそ夜討ち朝駆けでスペースをいただきに日参した記憶がよみがえります。現状、まさに隔世の感があります。

そのために、国際協定をはじめ、既存の枠組みを見直し、新たな競争政策に沿った利便性を高める仕組みの構築が求められます。

ただし、急激な仕組みの変更による混乱を避けるためには一定の経過措置、期間を設けた慎重な対応が必要です。政府の航空政策の転換方針により、今後さらに開かれた航空、空港の実現とともに、航空会社間の競争が促進され、同時に、輸送の安全確保、確実性、定時性がさらに向上すれば荷主の航空利用ニーズが増え、利用価値は一段と高まると確信しております。

現状において、最後に、IATA協定に対しては是は是、非は非として対応すべきとの観点から、以下をもって本日の日本荷主協会の説明の結びにかえたいと思います。

国際航空分野の協定は独占禁止法の適用除外制度を原則廃止すべきであります。しかしながら、国際航空輸送のユーザーにとってグローバルに共通して利便性にかない、かつ、有効と思われる協定部分については十分なる検証を前提に適用除外制度が維持されることと考えます。

参考までに、我が国の国際貿易は金額的には30%が国際航空輸送に依存しております。

以上です。ご清聴ありがとうございました。

**【岩田座長】** どうもありがとうございました。



それでは、以上の議論、ご説明に基づいてご質問、ご意見がある方、どなたか自由にご発言ください。どうぞ。

【岸井会員】 最後の荷主協会の方のレポートというかご報告で1点お聞きしたいことがあるんですが、2ページの真ん中辺で2002年の容積重量換算率の変更が実質的に20%の値上げになるということが書かれておりますけれども、運賃協定以外でもこういう計算方法の変更が実質的に値上げになるというのはほかにもいろいろ考えられるのでしょうか。

つまり、運賃の協定だけじゃなくて、その前提になるルールというところでも実質的に運賃に影響を与えて、そこでの変更が値上げ等につながるというのは、容積率なんかもこれは運賃協定なんでしょうか。ルールのほうなんでしょうか。

【土橋氏】 すみません。私のほうが若干そのところは専門ではないかと思っております。実は、航空運賃の場合には、基本的には重量をベースに賃率は決められておりますけれども、ただ、中には重量は軽いけれども、梱包がウレタンとか何とかですごく嵩張る荷があるわけでございます。こういうものについては、だから、重量だけでいただいていると航空会社にとってみればスペースだけとって収入はあがらないということで、この容積換算率というのを適用するように、これはTACT Ruleだと思っておりますが、決められております。

現在は、これは6,000立方センチを1キログラムに換算しますよということになっておるんですが、これは2002年だったと思っておりますが、突然IATAの会議でこれを5,000立方センチを1キログラムに換算するという決議が採択されたのでございます。その背景にはもちろんそういうふうな梱包が嵩張るカーゴがどんどん最近増えてきているという航空業界なりの事情はあったんでございますが、実質的にこれをやられると、先ほど荷協の資料にもございますとおり、2割近い値上げになってしまうということで、私どもフォワーダーの業界も国交省のほうに反対を申し入れたりしておったんですが、最終的には米国政府がこれはだめだというvetoを出しまして、2004年ぐらいだったと思っておりますが、IATAのほうもこれをあきらめたと、こういう経緯がございまして。

【岸井会員】 そうしますと、これは今のご回答の確認ですけれども、TACT RatesのほうではなくてRuleのほうの取り決めということですね。それが実質的に料金に影響を与えているということで、その点を確認したかったのです。

【井手会員】 旅行業業界についてちょっと聞きたいんですけども、先ほどIATA

の運賃の廃止のデメリットとして、下げどまりの懸念があるのではないかというご発言があったかと思うんですけれども、これについてちょっとご説明してほしいという。一方で、ローコストキャリアというのが加速化するというご発言もメリットとしてあるという。しかしながら、運賃というのはIATAを廃止すると下げどまりということも起こるかもしれないという、この発言について1つ。

それから、もう一つ、2点目は、IATA運賃では連帯輸送というのが非常に重要であるという、これが重要な役割を果たしているというご発言があつて、しかしながら、IATA運賃を廃止したときでも何とか連帯輸送というのは確保、対応できるという趣旨のご発言もあったかと、廃止すべきだという意見だったので、じゃあ、その連帯輸送についてどういうふうに対応するのかというときに、連帯輸送運賃みたいなのも可能だというご発言があったかと思うんですけれども、その点についてちょっともう一度意見をお願いしたいと思います。

【古木氏】 ただいまの下げどまりの問題でございますけれども、これはあくまでも私たちが下げどまっていくということを確認を持って申し上げているわけではなくて、多分そういう現象が今の現象から見ると起こってくるのではないかと。要するに、競争激化の中に意外とそういうようなものが一方では試行されながら行われながら、一方では、ある程度繁忙期、時期によってお客様の数によって大分コントロールされてくるんじゃないかと思えます。

この件に関してはちょっと現場の声を清水さんのほうからちょっとご説明してください、大体の。今のITの下げどまりに対する意見を、我々がまとめた意見を。

【清水氏】 それでは、事業者の立場から若干補足説明をさせていただきたいと思いません。

まず、航空会社としましては、現状イールドマネジメントということで自由な運賃設定のできるキャリア運賃が主流なわけでありますが、これをさらに加速させていくという形になりますと、一方で、IT運賃という、これは航空会社と旅行会社との取引運賃でありますけれども、このIT運賃の流通の部分、それと、先ほど申し上げましたいわゆる公示運賃でありますペックス運賃、こちらが一体化してくるという仮定の中で、我々の営業のベースとなっておりますいわゆるIT運賃の取引運賃、これに対しての影響が少なからず出てくるであろうという側面を申し上げさせていただいたわけでございます。

それから、もう一つ、インターライニングの部分でございますが、これは現状の実態と

しまして欧州、あるいは、各地でのインターライニングの利用の実態というようなところでまいりますと、これはレジャーマーケットとビジネスマーケットと分けて考える必要があると思っておりますが、主流でありますレジャーマーケットの使い方につきましては、パッケージを除きますと個人のお客様につきましてはおおむねアライアンスの運賃であったり、あるいは、広域のパス料金でありましたり、あるいは、ローコストキャリアをつないで旅行されるというようなお客様も最近出てきておりますが、必ずしもIATAで決めるインターライニングにかかる運賃、これの存在意義というものはおそらく低減してきているだろうと思っておりますし、インターライニングにかかわるコストを別に算出をしてそれを消費者に求めるという考え方もこれはお客様にとっては非常にむしろわかりやすくなってきている。

それよりも、IATA制度、IATA運賃に伴ってもろもろ派生しております例えば燃油サーチャージの導入、こういったもののほうがお客様にとっては非常にわかりづらい。したがって、現状ある制度を見直しをお願いをしたいという、そういう観点でお話をさせていただいたかと理解をしております。

【岩田座長】 今のでいいですか。

【井手会員】 はい。

【吉野会員】 今のお話は、インターライニングはIATAの体系と関連してはいるけれども、実際の商売の中ではただ単に単純に精算をすればいいという話だと、こういうことで理解できるんですか。つまり、IATA料金がなくなった場合、インターライニングにかかわるものが必要だという議論がなぜそこに出てくるのかよくわからないんですけど。

【清水氏】 今のIATAの運賃調整会議で決定をされておりますインターライニングの制度そのものによらなければ、いわゆる連帯運送自体のお客様のいわゆる利便性を損なうかどうかということからしますと、必ずしも連帯運送にかかわるIATAの運賃というものが前提にあるわけではなくて、それにかかわる仕組みというものは当然必要だと思っておりますが、それはもう少し経済合理性といいますか市場合理性に基づいて出てくるべきものであらうと考えております。

【岩田座長】 それは現状でも問題なくIATAのやり方じゃないやり方で機能しているということですか、おっしゃっているのは。

【清水氏】 周遊で旅行されるお客様が必ずしもIATA運賃で決められるインターライニング、これを利用しているわけではないということで、それはアライアンス運賃であ

ったり、あるいは、先ほど申し上げましたように、ローコストキャリアで積み上げていくような運賃のほうがむしろ安い場合もあり得るわけで、そういった意味では相対的にその存在の意義自体が低下してきているということは事実としてあるのではないかと思います。

【吉野会員】 今の話にも関連するんですけども、ネットで直販が増えてくると、今おっしゃったような傾向が増すということは言えるんですか。つまり、インターライニングとは関係なく。

【清水氏】 ネットで直販が増えてくるということにつきましては、あくまでも想定をされ得る方向性かとは思いますが、今のいわゆる航空券の流通自体が例えば航空会社が直接販売できるベックス運賃でいきますと、いわゆる I A T A ベックスというものの自体が形骸化しているという話は以前から出ておるわけでございますが、非常に需要、価格のいわゆる弾力性の高い A ベックス等々を駆使をしてイーロードマネジメントを進めていくという、これが I T の普及によって、いわゆるインターネットの普及によってさらに加速してくると。

これは今のいわゆる I A T A 運賃協定以外のキャリア運賃、これがさらに加速をしていくということになってくるわけでありまして、当然、航空会社としては需給バランスを考えたベックス運賃を直接お客様に対して販売をするということには間違いなくドライブがかかってくると考えております。マーケットはそういう方向に動いてくる可能性もあると考えております。

【岩田座長】 航空貨物運送協会さんも同じですが、全体に I A T A がなくなると T A C T Rule というんですか、そういうルールが何かなくなって混乱するというのを心配されていると思ったんですね。例えば精算するシステムとか。

一方では、I A T A 運賃は大分形骸化しているという話もあって、そのところがどうも理解できないところがあって、現状でも、今のご説明を聞いていると何か T A C T Rule というのが I A T A が決めたルールが、例えば独禁法適用除外になっても、I A T A が決めたルールのようなものが便利であればそれを使うだろうし、そうじゃなくて、ここは改定したほうがいいと思う業者がいれば、それを違ったルールでやるという精算システムというもの、あるいは、サーチャージをどう決めるかも、新しいルールというかいろんなルールで決めていくものは競争していく、そういう市場になるのではないかと、それがそんなに T A C T Rule が I A T A が機能しなくなって混乱するというふうには、どうもその辺のご説明がちょっと納得いかないの、ちょっと補足していただけますでしょうか。

【土橋氏】 ちょっとよろしゅうございますでしょうか。

今の先生がご質問の形骸化の問題でございますけれども、キャリアとの間と、それから、荷主さんとの間と、2とおり私どもはございますので、そこをちょっと注意しながら話したいと思うんですけれども、確かに実勢レートの取引が95%ぐらいになっておる。これは荷主さんとの間でございますが、ただ、残りの5%は先ほど申し上げました危険物ですとかライブアニマルですとか、あるいは、遠隔地への輸送ですとか、実際にIATAレートをいただいているところもあるわけでございますね。こここのところをどう評価するのかという問題ではないかと思えます。

それから、2点目のTACT Ruleの問題でございますが、先ほど来、たまたま容積換算率の例が出ておりますが、これを例に申し上げますと、IATAとしては採択に失敗をした。それでは、航空会社ごとにばらばらにしたらどうだと。そうしますと、ファーストレグのキャリアは5,000立方センチを1キログラム、セカンドレグは6,000立方センチを1キログラム、サードレグはまた別のというふうになってしまいますと、日常業務に支障が出てくるのではないかと。これはごく一つの例でございます。そういうワールドワイドな統一したルールがあったほうが、日常業務の処理に当たってはこれは絶対に必要だと思っております。

【岩田座長】 その場合、いろんな容積率、容積換算ですか、のルールを適用した場合には、荷主側あるいはフォワーダー側としては一番換算率が低いというのか、一番得なコストの安い、そこを選ぶようになると思うので、そうすると、フォワーダーにとって悪い換算率の航空会社というのはどうしても一番競争的なところに合わせて換算率を変えていかなきゃならないというメカニズムが働いて結局は一つに収れんするんじゃないでしょうか。いろんなものが乱立するということはないんじゃないかと思うんですが。過渡的にはあるかもしれませんけど。

【土橋氏】 そのこのところは、荷主さんとの今度は交渉次第によって決まってくると思います。逆に、フォワーダーはたくさん立派な世界的なメーカーとも取引させていただいておりますが、そういう大企業を相手にする場合にはどうしても不利なほうの、つまり我々にとって不利なほうの、荷主さんにとってコストのできるだけ少ないレートで交渉が成立するということになろうかと思えます。

それから、荷主さんとの間は個別相対の実勢レートベースが原則でございますので、A社に適用するのとB社に適用するのとC社に適用するのが全然別々になってしまうという

ことで、現場でも混乱が出てくるおそれがあるかと思えます。そういう荷主さんとのトラブルも私どもは心配しております、現実問題として。

**【岩田座長】**　　そういう荷主さんとのトラブルも同じように私は競争の中で収れんせざるを得ないと思うんですが、それがいわば競争の淘汰のメカニズムで、それで一番荷主にとって得なものになってきて、荷主が競争的でさえあれば、最後は消費者にとって一番得なシステムになるというのがこの競争的な市場のメカニズムだと思うんですが、その意見に関してはどうお考えでしょうか。

**【土橋氏】**　　もちろん、フォワーダーのサイドで自由な競争がどんどん進行して、新しいチャレンジャーがどんどんフォワーダー業界からも出てくるということであればいいと思いますが、先ほど別のところでちょっと触れましたが、TACT Ruleについてまですべて航空会社との相対の取引でもって決まるということになってきますと、どうしても交渉力の強いフォワーダーが最終的には生き残ると。つまり、だんだんとフォワーダーの数が淘汰されて寡占化の方向をたどっていくと思えます。

こうなってくると、果たしてユーザーさん、荷主企業にとって有利な市場マーケットになるのかというのは、そこはちょっと私はわかりません。

**【岸井会員】**　　今の容積換算率の話が出ましたのでちょっとお聞きしたいんですが、この荷主協会さんの文書では、このルールは無条件に適用除外を廃止すべきだとお書きになっているので、私も確かに今のお話はわかるんですけど、換算率というのはそれほど複雑なものではありませんから、これがあるかどうかで、あるいは、これを適用除外にしないとどうしても困るというようなことになるというのは常識的にもちょっと考えられないんですけれども、ルール全体が全部なくなってしまうといろいろな問題が起こるかもしれない。

これは確かにいろいろ取引の合理化というのを逆に競争を促進する面もあるわけですから、おそらく航空貨物運送協会の方のお話はそういう趣旨だと思うんですけども、そうしますと、容積換算率も料金に関係してくるということで、料金、あるいは、料金に直接関連するようなルール、これがまずどうしても必要だと。IATAの協定運賃、あるいは、今の容積換算率のような料金設定に直接かかわるような、あるいは、燃料サーチャージなんかも含めてもいいと思うんですけども、これがどうしても必要だというその辺の理由を、今、岩田先生がおっしゃった競争でやってもいいんじゃないかと、そういう観点からしてどうかということをお二人に、あるいは、ほかの方でもいいんですけど、お聞きしたいんですけど。

【堀井氏】 これは適用除外制度から廃止すべきであると荷主協会のほうから言っているんですが、この例えば容積の換算のルールなんかは直接運賃に影響するわけですよね。このルールがこういうものが設定されますと非常に運賃よりも非常に交渉がしづらい。何か一方的に押しつけられる可能性が非常に高いものであると認識しております。それで、これが非常に不利な方向に設定されますとかなり交渉も難しくなるということから、これは適用除外制度を廃止とすべきという意見であります。

【岸井会員】 別にそれで不都合は起こらないというか、起こってないというか、交渉でいろいろ手間がかかるとか。

【堀井氏】 さっき言いましたいろいろ計算しづらいとか、ばらばらになると計算しづらいかいろいろなことはあるかと思えますけれども、それよりも、こちらの運賃の面からいきまして、コストの面からいって、こういうものはどうかなということですよ。

【岸井会員】 じゃあ、本体の運賃のほうについては例えば航空貨物運送協会の方はやっぱり連絡運輸に影響があるというようなこととお話になってはいますが、先ほどのお話では必ずしもウェイトがそれほど大きくない、5%ぐらいであるというようなことも、IATA協定を適用している実際の運賃が割合がそれほど多くない。貨物ではなくて、一般の輸送のほうもIATAの運賃を適用して連絡運輸をしているというのはそれほど割合が多くないということですね。

そうしますと、これは個別交渉にそれこそ運賃も任せてしまっただけで、IATA協定の運賃はもう適用除外から外して、協定運賃をもう、どういう形になるのか、日本の航空会社だけ外れるかということになるかと思えますが、それでやって、割合が小さいならばそれでいいんじゃないかとお話を聞いていてちょっと素人感覚で思ったんですけども、それではやっぱりまずいんですかね。

【古木氏】 私たちの旅客を扱います立場から申し上げますと、確かに今先生がご指摘のように、基軸運賃になる価格が運賃がないということは大変混乱を起こすと思います。各航空会社との協定で決まっていくということはなかなか難しい。

そこで、ヨーロッパで現在考えられている、IATAのほうで考えていらっしゃるような運賃をどのような基軸運賃をつくるか、それから先、取引に、リーディングによってそれを幾ら割り引くかというのは各社のマターに任されてくるだろうと思うんですが、先ほど申し上げましたように、もしこの運賃の適用除外が撤廃された場合には、あらゆる問題がやはり起こってくるわけです。それはもう認識しているわけです。

そこで、申しあげましたように、IATA、航空会社、旅行会社が一体となって何か運賃の基軸になる運賃をつくり上げるということが必要であろうと。これは早急に、もしそういうことになったら早急にこのような組織をつくり上げるべきだと考えております。

ですから、今申しあげたように、基軸運賃がないということによって混乱を起こすということと、もう一つは、貨物さんとはちょっと違う立場で申しあげるならば、私たちの運賃というのはシーズンリティによってさまざまな運賃の提示がございます。一番の繁忙期における運賃というのはゴールデンウィークであるとか、あるいは、8月のお盆を中心としたときの運賃であるとか、年末年始であるとかということから、シーズンリティに、需要と供給のバランスによって運賃がIATAのほうの運賃を適用しております。

確かに今はIATA運賃はビジネスの基軸になるだけであって、私達はIATA運賃を基軸としてキャリア運賃の取引をしているということでございます。

**【土橋氏】**　　ちょっとよろしゅうございますか。

今の岸井先生のご質問の関係で、まことに恐縮でございますが、ちょっとクラリファイさせていただきたいと思いますが、5%というお話と連絡運輸の問題に触れられたと思いますが、私どもの説明資料の9ページに出ておりますが、まず5%というのは私どもが荷主企業からいただくときにIATA運賃を適用する危険物ですとか、あるいは、高価品だとか、こういうものの取引のウエートが5%という意味でございます。

それから、下のところで連絡運輸と言っておりますが、これはまた別の数字がございまして、例えば日本からアフリカ、中南米へ輸送の依頼が出てまいります。こういう場合には連絡運輸が当然出てくるわけでございますが、たしか前回JALさんのデータがこの委員会に出されていたと思いますが、それによりますと、8ないし9%連絡運輸の割合はそういう数字が出されていたと思います。

**【岸井会員】**　　わかりました。

**【岩田座長】**　　いいですか。

**【岸井会員】**　　じゃあ、一言だけ。今の点、ほかの方からもまた質問されるかと思いますが、どっちにしろ、全体の中での割合というのはそれほど、今、貨物の場合だと1割ぐらいですね。通常の航空運送だとどのぐらいなのでしょう。それほど多くないということだとすると、何遍も言いますが、基軸と言われましても、通常の取引でも例えば運輸関係だとトラックの輸送とか何とかについても、いわゆる連絡ということはいろんな形でほかのサービスでも行われていて、そこで、通信なんかもそうですね、接続という形でつな



ぎをやっているわけで、そのところで、運賃の協定が不可欠で基軸運賃がないとそれが運営できないという、そういうふうにならずともなっていないんじゃないかと思うんですね。

どうしても基軸がないと大変困る、混乱するというのはどうしても今お話を聞いていてもどこら辺が一番困るのか、その辺がどうしてもちょっとわからなかったので、もうちょっと具体的に説明していただけたら。

**【土橋氏】** 私は冒頭の説明のときにも申し上げたと思いますが、連絡運輸のときに航空会社間で事後的にどういう精算をなさっているのか、IATAの中で、それは私どもにはわかりません。ただ、今回の見直しによってその仕組みがきっちりと担保されるような、それは現在の制度か、あるいは、新しい仕組みかよくわかりませんが、そういう手だてが講じられて将来でもそういうアフリカや中南米の遠隔の地にもきっちりと荷主企業のご要望におこたえして貨物がお届けできると、こういう仕組みにしていく必要がありますと、こういう発言をしたつもりですが。

**【岸井会員】** わかりました。

**【高村氏】** よろしいですか。今の件で、私ども日本荷主協会なんかで同じようなことが出まして、IATAレートを廃止したときに何か問題があるかと。そうしますと、今の5%のお客様ということは、何か危険品があったり何かして、IATAレートがなくなるといわゆる運送そのものを拒否されるという可能性があるわけです。今IATAレートがあるから運ばなきゃいけないという義務なんですか、あると思うんですね。

ところが、それがなくなってしまうと、もしかしたら、何か新しいルールができれば別ですけれども、このルールにないからこれは運びませんというようなことが出てきちゃうと。この5%というのは多分いわゆる中小の企業の方たちのところが非常に多いんじゃないかと。そうすると、こういう形をしますと、大企業は力で、おまえ、運べということができるかもしれませんが、やはりこういうところに関しましてはいわゆる弱者の痛みがわかるようなところの行政をしていただくということはやっぱり必要じゃないかと思うんです。それで、混乱が起きるという意味がこういうことも一つの要因にはなるんじゃないかと思います。

**【吉野会員】** 危険物その他について今適用されているルールは、IATA運賃を外したとしても、別途そのためのルールを設けるといことで代替できるものじゃないんですか。IATA運賃でないといけないという理由があるんですか。

**【高村氏】** いいえ。そういうルールができればいいです。今、IATAレートがなく

なったらそういうものができるということはどなたもおっしゃってないから、なくなったらなくなったままだということですね。じゃあ、こういうものをつくりますよということをごんたかがおっしゃっていただければ、ああ、安心だなということなんですけど、今はどなたもおっしゃってないですね。このままいっちゃったら運べなくなってしまうという、そういうことです。

【吉野会員】 もう一点いいですか。先ほどフォワーダーの寡占が進むであろうというようにことをおっしゃったんですけど、そのプロセスがいま一つちょっとよくわからない。実態としては今言った危険物や何か以外のものについて、IATA料金が機能しているのは上限価格として機能しているということをおっしゃいましたね。

ところが、実際に自由競争になった場合には、まず値引き競争が始まるわけであって、その場合、上限規制のIATA価格が存在しているかしていないかということは、そこにどういふふうに関係してくるのか。

それから、もう一つ、フォワーダーの寡占というのは荷主に対しての交渉支配力が大きいという話ですね。フォワーダーとエアラインとの間の交渉というのはまた別の話になるわけで、つまりそういう寡占状態ができるということは、フォワーダーとエアラインが一体化してくる、で、荷主に対して支配力を及ぼす、こういう構図になるということですか。

【土橋氏】 寡占の問題につきましては、これはもちろん将来の見通しでございますから、私もこの場で必ずこうなりますと発言できる知識は全く持ち合わせてないんですが、ただ、1つ経験的に申し上げますのは、もちろんこれは寡占ではないと思いますが、例えば同じ航空フォワーダー業界の中でもエクスプレス業界、国際宅配便ですね、これにつきましては、事実上、現在でも国際的な外資系のインテグレーターさんが市場のいろんな取引条件のリーダーシップを握っておられる状態がまま見受けられます。むしろ邦人のエクスプレス業者はそれをにらみながら、みずからの取引条件を決めていくという形態が既に出てきておるわけでございます。

その一番のポイントというのは、要するに、ドア・ツー・ドアの航空機の輸送も含めて、一貫のサービスを提供するだけの資機材も含めて、航空機も含めて、そういう巨大な産業として、企業として確立している会社と、一方で、邦人のフォワーダーのようにノンアセットタイプといいますか、伝統的なエージェントとしてフォワーダーとして機能している、ここの実力の差ではないかと思ひますけれども、そういう実態が出てきております。これもちょっと語弊があるかもしれませんが、エクスプレス業界のそういうのを見ますと、

例えば外資系のインテグレーターなんかの取引条件の決定は必ずしも日本でやられているわけではない。世界本部で決められたのがぽんと連絡が来るだけと。こういう経験上見ていましてそういう感じがしております。

それはもちろんいろんな過去の経緯なり歴史があってそういう状態が出てきていると思うんですが、やはりこれからIATAの取り決めについても独禁法の適用除外を外されて航空会社がばらばらになると、あるいは、フォワードーとも自由に取り決めなさいということになると、最終的にはやはりエクスプレス業界で出てきているような状況が出てくるのではないかと懸念を表明しただけでございます。

**【下村会員】** よろしいですか。サービスについてちょっとお伺いしたいのですが、また、航空貨物運送協会さんへの質問で恐縮ですが、従業員の教育訓練計画への影響ということと言及されていまして非常に関心を持ちました。というのは、IATA協定というのは非常にうるさいですけど、それを学ぶことを通じて今までいい人材を育てることができていたということをおっしゃっておられますよね。

それで、先ほどから言われているように、IATA協定以外の何か、あるいは、個々の会社が従業員の訓練というのを出されているわけですよね。それがこのIATA Diplomaをとるという目標が失われるかもしれないということを懸念されているんだと思いますけれども、それがなくなったとして、同じ質のサービスを供給できる人材を育てるということをやればそれは非常に難しいと言わなければいけないものなのではないでしょうか。

これが私の質問です。

**【土橋氏】** 例えば、航空会社ごとにそういうTACT運賃だとか適用条件がばらばらになる事態を想定するとしますと、何を教えたらいいんだろうと、ごく単純な質問で、そういうことを心配しておるわけでございます。

それで、現に現在、Diploma資格を取るためには試験を合格しなきゃだめです。合格率は50%ぐらいですが、この試験のほとんどの部分はIATAの現在のいろんなルールを十分にマスターしているかどうか、それを実際に応用できるかどうか、こういうノウハウをチェックするために試験は行われておまして、大体Diploma試験の半分程度はTACT RatesとTACT Ruleの中から試験問題が出されていると、こういう事実がございますものですから、そこらをどうしたらいいんでしょうか、そういう指標がなくなるとすればということでございます。

**【岩田座長】** 下村さん、よろしいですか。

【下村会員】 要するに、その中に業界の常識というものがルールという形で非常にうまく集約されていて、それを若い方が学んでいると、そういうふうと考えてよろしいですか。

【土橋氏】 そういうことですね。

【岩田座長】 山内さん、もしよろしければ、寡占についてもちょっとお話しいただきたい。航空業界の寡占という問題と似ているでしょう。

【山内会員】 1点だけ質問。荷主協会の方の2ページ目の一番下の、このほか、3点ということで、確認なんですけれども、①はインフラコストが高いですねということですよ。②ですけれども、これはエアライナーとかそういうところが国際競争力をやっぱり持たないとだめだということをおっしゃっているんですか。

【高村氏】 そうですね。

【山内会員】 なるほど。それで、③がよくいろんなところに出てきた混乱の問題とか、そういうことですか。

【高村氏】 そうですね。やっぱり制度が変わったりなんかするときというのは、人、物なんかが変わるとよく事故が起きると、そういうところですから、その辺を注意しながらやっていかなきゃいけないということでございます。

【岩田座長】 先ほど古木様から何か基軸の運賃が別に必要と言われたんですが、基軸の運賃はある組織が独禁法適用除外をなくしたときに、基軸を運賃をどこかがつくと、それこそまた独占行為になってしまうので矛盾していると私は思ったので、もともと基準というのをどこかの組織が決めて、それをみんな目安にして割り引いたりなんかするという事態がカルテル行為になるんだということで、ちょっとそこが矛盾しているんじゃないかなと思ったんですが。

【古木氏】 おっしゃるとおりだと思います。確かに基軸運賃というのがあれば独禁法違反になってしまうということになりますね。ただし、私たちが今申しあげましたこの基軸というのは、例えば東京ーヨーロッパへ飛ぶということになりますと、さまざまな航空運賃というのが出てくるわけですね。今はIATA運賃が規定づけられていますから、これから何割引くかということの世界で売られているわけです。しかしながら、今現実からいたしますと、IATA運賃を使って航空券を買うということはほとんどないわけですよ。キャリア運賃に今なっているということからあるんですね。

では、この今のこういうIATA運賃が全く撤廃されて自由にやりなさいと言われたと

きに、果たして、これは貨物業界さんも同じだと思うんですけども、基準になる運賃って一体何なんだと、これはどうしてこの原則で出てきたのかというようなことに混乱を起こすのではないかと若干懸念をしているということですね。

ただ、先ほど申し上げましたように、もしこの撤廃が決定した場合、ある一定の期間を置かれるだろうと思いますけれども、この間に私たちも構築するものがなければいけないと。これをどういうふうにして消費者の利便性を図った、あるいは、航空会社もそうですが、経営に成り立つような、イールドの問題も含めて、どのような基準をつくっていくかということで私は基軸と申し上げたので、ちょっと誤解があったらお許しいただきたいと思うんですが、何かをつくって、この運賃以外だめだよというようなことを決めようというわけではなくて、今までがそうであったと、IATAという運賃が基準になっていたということで申し上げたわけです。

よろしゅうございますでしょうか。

【岩田座長】 ということは、基軸の運賃をつくっちゃだめだということによろしいですか。

【古木氏】 当然、今申し上げたように、基軸の運賃というのはなくなると思いますね、こうなると。ただし、それにかわる何かを運賃の基準というものが何か出てこない、これは私たちも取引にディーリングする以上に混乱を起こすのではないかとこれは想像でございます。

【岩田座長】 同じようなことは、例えば今電気製品とか何かはみんなオープン価格になっていますよね。それでも別にそんな混乱してないので、消費者はちゃんと一番質と価格が自分にマッチしているというのを選んでるので問題はないと思うんですけど、いかがですか。

【古木氏】 そのようなことを学びながら、他業界、他産業を学びながら、私たちの業界もどうあるべきかを考えていくということが必要だと思います。今までの現在では、私たちには定価というのがあるわけですね。ところが、これを定価はだめよということになりますと、何かこれから知恵を出して私たちも考えていかなきゃならないということ、これからスタートとして考えなくちゃいけないと思っています。

【吉野会員】 そういう場合に、むしろ料金基準なんかがなければあらゆるキャリアからいろいろな料金が提示される、それは当然ネットでもって開示されるわけだから、その中から最もいいものを最も便利のように組み合わせる、そういう機能こそ旅行会社の本来

の機能ではないのですか。IATA運賃から何%なんていう話はむしろ言ってみればキャリアの下請けだった時代の話であって、これから旅行会社がちゃんとやろうと思ったならば、そういうものはないほうがいいと、こういう話にはならないですか。

【古木氏】 おっしゃるとおりだと思います。私たちの今の運賃制度というのは、確かに先ほどから繰り返して申し上げているように、IATAという運賃があるわけですね、基軸になった運賃があるわけですね。それに対して私たちの取引価格というのがキャリア運賃というふうに出てきているわけですね。そういった意味では、今後、どのような運賃制度になってくるかということは、これから航空会社さんもやはり考えていらっしゃると思います。

この間、航空会社のご意見も聞かれたと思いますけれども、どのようなことをIATAが考えているかというのは、やっぱりeタリフであるとか、あるいは、フレックスフェアであるとかいうようなことで、中心となる複数の航空会社が飛んでいる場所の運賃の平均値を出しているというような基軸をつくっていると思うんですね。そういうようなものが、今後、私たちの日本における運賃制度にも適用されていくんではないかと。

これは私たちだけで決めるものではありません。航空会社さんの考え方、IATAも含めて考え方が出てくることによって、新たなまた構築されたものが出てくるんじゃないかという気はしているんですね。また、私たちもほんとうに今回答になっていないと思いますけれども、これから先どうなるのかなというのはちょっと皆目。今からの問題で、結論じみたものは持っておりません。ということでございます。

【岩田座長】 よろしいですか。

【岸井会員】 連絡運輸の点について1つ、これは航空会社さんのほうにもいろいろお聞きして、まだちょっと私も実際にどうなのかということがよくわからないところがあるんですが、今、荷主協会のほうから、危険物、動植物等の場合に運送を拒否されると困るというようなことをおっしゃって、ただ、今先ほど吉野さんがおっしゃいましたように、こういう特別のものについては、どっちにしろ今もう認可運賃ですよ。ですから、こういう航空法の規制のほうで別に対処するということは私は可能のような気もするんですね。あるいは、タイトな状況での上下運賃とか、それは認可運賃のほうで何らかの形でチェックするというようなことはあり得ることだと思うんですね。

それを前提に、通常連絡運輸ということで考えますと、確かに非常に特殊な国があって、政治的に非常に特殊な状況にあつてというような場合を除くと、連絡運輸で自分が拒

否すると相手にもやられる可能性が出てくるわけですね。ですから、そういう相互的な関係を考えると、運賃を別に決めていなくてもお互いに連絡運輸をやり合おうということ合意しておけば、あとは交渉で運賃を決めていっても別にいいのではないかと。

通常の運送サービスなんかではそれに近いような形をいろんな形でとっていると思うんですね。それが何かとにかく拒否されたら困るからという、確かに運賃が安定的なもので決まっていればそれでやり合おうというのはやりやすいというか、そちらのほう非常にイージーだとは言えるんですけども、果たしてそこまでやる必要があるのか。そこが連絡運輸に関してどうもわからない。前回の航空会社さんの話を聞いてもそこがよくわからなかった。

それについてももし何かありましたらお聞かせいただければと思います。

**【高村氏】** 私どものほうは先ほどのお話させていただいた中に、とにかく目的地に運んでいただければいいですよ、荷主としては。だから、それは連絡運輸であろうがトラックであろうが何だろうが、何でもいいですよ。とにかく運んで、いわゆるフォワーダーさん、キャリアさんは運ぶということが仕事ですから、それを依頼するんですから、連絡運輸であろうが飛脚担いでいこうが、それはお任せいたします。とにかく運んでいただくということが崩れなければいいと。

もう一つ懸念されるのは、運賃が決まっていない、目安がないというとき、建値を決めるとき、定価を、じゃあ、どうしましょう。C I FにするのかF O Bにするかというときに、仕事としてはやりにくいということはあります。

ですから、航空法で何か決まっているというものがあるのであれば、それを使えばいいと思います。それがちょっと不勉強だったんですけど、何かそういうものがあって、しかも、運送がちゃんと保証されるのであれば、それに固執するということはありません。

**【岩田座長】** いいですか、それで。

**【岸井会員】** いいです。

**【岩田座長】** そういう独禁法の適用除外になったような競争的な市場でというときには、定価や何かというのは結局は荷主さんから言えば複数のフォワーダーからどう言うかと聞いて、そのうちで一番安いのを選んでいくというような選択をして、いわばそれが市場価格で定価になってくるというので、つまり、今までは何か指標があっただけからそれで便利に使っていたんですけども、競争社会経済というのはそうじゃなくてやってくるという。それにただおなれになっていないからちょっと心配されているんじゃない

いかなと思うんですが、いかがですか。

【高村氏】 日常の商売で航空を使うときは、もうそれこそ私どもの会社の場合は、1トン以上は全件ビットを出しているんなルートと、それから、到着、そういうのを調べて、いろんな会社さんからいただいてやっている。ですから、今言われたことについてはもう日常やっているんですね。その中の特殊なもの、そういうものだけが、先ほどの5%にあたるようなところが心配な部分。それ以外のことについては、もうそれこそ市場原理で、安かろう悪かろうじゃ困りますから、安くていいルート、この航空会社を使ってこのルートで、ちょっと高いけどこっちのほうが安全だからいいなとか、そういうことは今でもやっています。

【岩田座長】 同じことが、5%のところにもなるとは思われませんか。

【堀井氏】 よろしいですか。どうしても規制を撤廃して競争を促進するとプロフィットが出そうなところだけやっぱりやっていくというところがあって、だれも行きそうもないところとか、特殊な品物とかはどうしてもそこで競争が起こりづらいんじゃないかと思うんですよ。でも、我々荷主としてはそういうものの輸送需要というのはあるわけなので、普通に一般に動いているものはそうやって競争ということで、今言いましたように常日ごろやっておりますし、あと、特殊な地域、特殊なものについてもやはり輸送はしなきゃいけないというのがあるので、そこをどうされるかということだと思います。

【岩田座長】 そうすると、今のだと、今5%でやっているところは、実はプロフィットがないんだけどやってくれてるとなりませんか？

【堀井氏】 それはわかりません。

【岩田座長】 プロフィットがなければやらないだろうということは、今、ルールがあるからプロフィットがないのにやっているというふうに思わざるを得ない。つまり、プロフィットがなかったらやらないだろう、ルールがなくなるとプロフィットのないところはやらないだろうとおっしゃるということは、今はルールがあるからプロフィットのないところもやっているはずだと、論理はそういうふうになるんですけど。

【堀井氏】 実際にプロフィットがあるかどうかはわかりませんが、関係の中でトータルで全部全体の中でのプロフィットで、その1貨物とか1拠点とかを見たら、それはどうなっているんですかと私はわかりませんが、そこをどうやってカバーするかのうのが見えれば、別に全部独禁法適用除外から外すというのはいいんでしょうけど、そういうところのサービスがなくなるというようなことはやっぱりちょっと荷主としては気に



なるところです。

【井手会員】 今の5%の危険物とか緊急輸送、これのIATA運賃というのは特別にではなくて、普通の平時と同じ運賃というのがIATA運賃として利用されているということですか。

【土橋氏】 おっしゃるとおりでございます。

【井手会員】 おっしゃるとおりというのは、普通の……。

【土橋氏】 ジェネラルレートと我々は言っていますが、一般貨率が適用されるということでございます。

【岩田座長】 今言われたジェネラルレートというのはIATA運賃のことですか。

【土橋氏】 そうです。

【岩田座長】 そこだけIATA運賃が適用されるというのはどうしてですか。

【土橋氏】 これはちょっと私は専門じゃございませんから、航空会社のほうにお聞きいただいたほうがいいと思いますが、要するに、そういう特殊な貨物というのはロットがまとまりにくい、フォワーダーの立場からいうと。フォワーダーの使命というのはたくさん集めて混載に仕立てて、混載差益が出ますので、そこで生きていくというのが我々のビジネスでございますから、そういう特殊な貨物になるとそういうふうに混載を仕立てるだけのロットにならないで、簡品扱いと、極端に言えばなっちゃうわけですね。

こういうものについては、IATAのカルテル運賃と言ったら恐縮ですが、それを適用するということです。

【岩田座長】 わかりました。どうもありがとうございました。

【菅久調整課長】 前回会合での報告にありますとおり、実態調査の結果では通常の価格というのはIATA運賃より極めて低いところで取引されて、特殊なものだけその高い料金が適用されていると。実態は、そういうことなんじゃないかなと思います。

【岩田座長】 わかりました。

じゃあ、岸井さん。

【岸井会員】 IATAのルールについて、やはり中小企業との関係をお話になりまして、ほかの方もその点にちょっと触れていたと思うんですけども、私はこのルールのほうですね。具体的ないろんな精算の方法とか、これはやっぱり一つのフォーマットが決まっていないとこれは中小企業に不利になるだろうというのはよくわかるんです。

しつこいようですけども、運賃の協定が実際にはもう上限的な機能であるというのに、

これがなぜ市場の寡占化とか中小企業の不利になるのかというのが、これがどうもよくわからなかったので、その辺、最後にもしよかったら説明していただきたいです。

【土橋氏】 繰り返しになりますが、先ほどの危険物等の5%をどう考えるか、それから、遠隔地への連絡運輸など9%の需要をどう考えるか、その評価の問題です。ネグるか、あるいは、それをちゃんとお客様のご要望におこたえするようにするのか、私ども民間の立場としてはお客様のご要望である以上は、できるだけそれに応じていく必要があるという立場です。

【岸井会員】 そうすると、中小企業の問題はそちらの問題に基本的に解消されると、そういうふうに理解していいですね、運賃に関しては。

【土橋氏】 中小企業の問題とはどういうことですか。

【岸井会員】 運賃、IATA、このルールが市場寡占化の懸念ということで、ルールのほうについてはこの市場寡占化の件のこととお話になっていて、それはよくわかるんです。

【岩田座長】 中小企業の問題はむしろ高村さんがおっしゃった・・・。

【岸井会員】 そうですね。料金ですね。料金が影響するかどうか。

【岩田座長】 高村さん、じゃあ何か。

【高村氏】 私の言った心というのは、多分私どものところは大量の貨物を持っていますから、航空会社さんと力づくで交渉できる。だけど、違うところはあまり持っていないと。そうすると、運んでいただけませんか、運んでくださいとか、そういう関係のその心の問題のところは非常にあるもので、そういうときに、中小企業さんはどうしても運んでいただきたいというと、うん、じゃあ、運んでやろうか、でもこの値段だよという、そういう弱者に対する配慮というんですか、そういう心がなくなっちゃうとこの寡占化が仮に進んでいったときに非常に辛い世界になるんじゃないかと、そういうことであって、倫理論というかそういうところのことをメインにお話ししたわけです。

【岸井会員】 よくわからないんですけど、IATA運賃が非常に高い、実質的には高いですね、実勢に比べると。それでもいいから運んでもらえるということが中小企業にとって非常にプラスになるということなんでしょうか。

【高村氏】 もともと危険品や何かじゃなければ運んでいただけるわけですけども、運賃が自由だったら、Aさんには200円で運ぶけれども、Bさんは一件のお客さんから300円ですと、300円で嫌だったら運ばないよと、そういうことが起きるんじゃ

ないかということなんです。

【岩田座長】 それは今でも起こっていませんか？

【高村氏】 起こっているといえば起こっていますね。

【岩田座長】 というのは、IATAが形骸化しているということはそういうことだったはずなんですけれども。

【高村氏】 そこが極端になると、やっぱり弱者の弱みをどういうふうに救っていくかということだという精神論になっているかもしれませんね。そういうことです。

【吉野会員】 ちょっと話が飛ぶんですけども、今世界的に航空協定の中身がどんどん自由化されていていっているわけですね。日本でもそういう方向に行く可能性があるわけですが、そうすると、荷主あるいは運送会社、旅行会社にとって、航空会社との間でのオプションが増える、供給がどんどん増えていく、つまり新規参入も増える可能性がある。

今のお話のように、A社は幾らだったら運んでやるよというのは、供給側が固定されている状況であるからそういうことが起きる。だから、ほんとうの意味の自由化とは言えないんじゃないか。ほんとうにもし自由化された場合には、そういう意味で荷主、客のほうからもオプションが増えて選択肢が増える状態が考えられ、そのときはまた別のことが言えるようになるとは考えられないですか。

【高村氏】 選択肢が増えるというところをとっていけば、やっぱり自由競争ですから、いろいろなところがありますから、やっぱりその中からチョイスしていくということでしょうと、おっしゃるとおりだと思いますね。ただ、それが性悪説をとるか性善説をとるのかということだけの話であって、それは今おっしゃるとおりで、それに期待するということだと思いますよね。

【土橋氏】 今の点で申し上げますと、航空貨物の分野では大体日本に発着する航空貨物の6割から7割は成田に集中しています。首都圏でございます。したがって、これから航空自由化が進んで、どんどんもちろん外国航空会社が入ってくるのが理想ではございますが、羽田と成田の現在の能力を考えると、5万回ほど増えるみたいですが、あと3年ほどで、そんなにどんどん新しい需要ができるほどの供給力が少なくとも首都圏では出てこないということではないかと思っております。ここを心配している。

【岩田座長】 いいですか。ほかにございますか。よろしいですか。

その件で、今日ご出席いただいたお三方、あるいは、後ろの方でも、補足しておかれたいということがございましたら。こういう誤解をしてもらっては困るというようなことが

あるかと思えますけれども、よろしいですか。

【古木氏】 補足といいますか、私たちの現状、先ほど岩田先生がおっしゃったように、電気業界であるとか、他産業においてどのようなことが行われているかといいますと、定価撤廃ですからそれぞれの価格というのがあるわけですね。現状から見ますと、私たちは例えば秋葉原にハイビジョンを買いに行ったというお客様がおられますと、私たちには定価というのがございますから、例えばビジネスクラスが60万円のテレビであったとします、ビジネスクラスと言ってはおかしいですが、ハイビジョンがあったと。ところが、ここに30万円と書いてあったと。そうしますと、電気製品でありますと30万円で現金を払えば買えますね。

ところが、私たちの現状というのは、一端60万円払わなくちゃいけないわけです、現状では。60万円を払うことによって、あと何か月かおいた後にその差額が返ってくると。これを私たちIATAの代理店は立てかえてビジネスをしている。もちろん、その中の利益というのがあるからそういうことをやっているんでしょうけれども、そういうものが撤廃されることによって、実際に起こる、想像されるものというのは予想されます。

そこで寡占化という問題が出てくるというのは、大量仕入れをする会社が一定の金額でコストを安く仕入れて消費者にまいていくということになりますと、少し業界の中の構造が変わってくるんじゃないかというのは予想されています、今。それはなぜかという、仕入れ会社が大きい会社があって、そこに集中して中小が買いに行くというような形も出てこないとも限らないというのが現状だと思うんですね。

いろんなことがさまざまなことが旅行業界では予想されますが、荷物さんとちょっと違いまして、お客様というのは個々に販売をするわけですから、一個一個の荷物をそのときによって交渉しているようなもので、大変その辺の問題点を解決しなくちゃいけないという重い課題は抱えていることは事実でございます。

しかしながら、先ほど申し上げましたように、IATAのこの適用除外を見直すということには旅行業界としては賛成の意を表しているわけで、これからその賛成をどのようにうまく消費者の利便性を高めていくかということに努めてみたいと思っております。

【岩田座長】 どうもありがとうございました。

ほかの方、よろしいですか。会員の方もよろしいですか。

それでは、今日はちょっと時間が早いようですけれども、たまに早く終わってもいいと思いますので、このあたりで終わりたいと思いますが、最後に事務局から何かございませ

たら。それから、もう前もって申し上げておきますが、今日は大変お忙しいところ、ご説明、お三方の方、あるいは、おつきの方、いらしていただきありがとうございました。

じゃあ、どうぞ、締めを。

**【菅久調整課長】** 事務局からも、関係の皆様方、今日お集まりいただきまして、お時間いただきましてどうもありがとうございました。

次回の日程でございますけれども、既にご案内してありますとおり、今回は7月19日木曜日の10時から12時ということで開催予定でございます。実はこれからちょっと事務局側が作業しなきゃいけないわけでございますが、一応当初予定している次回の議題は論点の整理と報告書の中身というか、多分中身といっても報告書はでき上がらないと思いますので、いわゆるこれまでの議論を整理したものをご用意させていただいてご議論いただければと考えております。

どうもありがとうございました。

**【岩田座長】** どうも、それではありがとうございました。

これで終わりたいと思います。

— 了 —