

各論に入ります前に、我々としての本件に関するスタンスというのを、まず最初にお話しをさせていただければと思います。

世界的な航空の自由化の流れというのは、個社としても非常に認識をしております。我々としては、お客様、お荷物等々を運ぶ商売でありまして、お客様等々の、いわゆる利用者のニーズというのは非常に多様化しております。ただ、これは誰かがやらなくてはいけない事業でありまして、ここからは大事なところだと思うのですが、国際航空というと、世界を網羅するということが必要になります。ということになりますと、1社でそれをすべて網羅するということは不可能でありまして、数社、いろんな各社で、いろんな意味で連帯してサービスを提供するという形になっております。我々としては、そういう形でやるに当たっては何らかのルールが必要だということで考えております。そういう意味では、適用除外という形で今、議論をされているわけですが、我々として、こういうサービスを提供するに当たっての何らかのルール、判断、基準、そういうものがやはり必要ではないかという観点で今回の見解をまとめております。

では、お手元に資料がありますので、大きく論点は2つ、私どもとしては、この適用除外について論じたいところがございます。お手元の横書きのペーパーの一番後ろに「対象となる国際航空に関するエアライン間協定」というリストがございますが、いわゆる国際航空に関する協定という部分につきまして、分類としましては、IATA運賃協定、アライアンス関係、運送に関するルール、そして国際条約、と大きく4つの分類がございます。

我々としましては、基本的にIATAの運賃協定、これについては後ほど、私どもの主張は述べさせていただきます。あと、アライアンス関係、ここについても述べさせていただきます。その他の協定については、一番最後にあります国際条約関係、これ以外は、基本的に我々は現状でも独禁法には抵触していないと思っておりますので、ここについては特に論じておりません。そういう意味では、1番と2番のアライアンス等々について、中心にお話をしたいと思っております。

8番のキャリア運賃協定ですが、ここについては、いろいろな形で二国間の協定で指定航空企業間の合意とか、そういう部分があります。我々としては、先ほど申し上げましたように、運賃等々についてもマーケットに任すべきだというふうに思っておりますので、ここについては特に議論にはしておりません。ということで、大きく2点、IATAとアライアンスについて、本日は御説明したいと思っております。

では、1ページに戻っていただきまして、IATA運賃関連ということについて御説明をしたいと思います。

まず最初に、当社の基本的なスタンスでございますけれども、先ほど申し上げましたように、国際航空というのは1社でできないということでございまして、数社の航空会社が、乗り継ぎとか、いわゆるお客様のエンドース等々をやることによってサービスを提供しております。

お客様は途中で降機をすることを望まれたり、乗り換えを望まれたり、あるいは経路変

更を望まれたり、様々なニーズがございます。そこに対して、我々としては「共通運賃」を設定するものであって、連帯運送による利用者利便を維持するためには、ある意味での「共通運賃」のような、何らかの仕組み、指標、あるいは精算のルール、こういうものが必要ではないかというふうに考えている次第です。そういう意味では、我々としては、これが規制研の指摘のままになりますと、なかなかお客様に対して今のようなサービスが提供できなくなる危惧を持っております。

規制研のペーパーの中で言われている論点と、それに対する我々の意見ということになりますが、ポツで3つ書かれてあるのが規制研の意見であります。

1つは、規制研で言われているのは、共通の運賃をやらなくても、個別の航空会社間だけで決めれば連帯運送ができるのではないかという論点が1つあります。

2点目には、元々「共通運賃」のような基準を決めて、それを目安と言うこと自体がカルテル行為になるのではないかと、これが2点目の論点であります。

3点目については、IATAの運賃という形で共通の運賃をつくりますと、正にキャリア運賃とか個社がやる部分があるのですが、それに対しての指標となって、ある意味で弊害があるのではないかと。こういう3点の規制研の主張がございます。

それについて、我々としての考え方ですが、まずは1点目の、個社で個別にやればいいのではないかとということでございますが、先ほど申し上げましたように、お客様はさまざまな国に行かれます。様々なことをやられます。

そういう意味では、今、IATAに加盟している各社、300社近くありますが、その全路線について、あらかじめ個別に、いわゆるバイラテラルでいろいろ物事を決めるということは、実質的に不可能であります。また、仮にこれが無くなったと、個別にやるという話になると、取決めの無い会社の区間はインターライニングができなくなる。そういうところがありまして、サービス上は悪くなるのではないかとというふうに思っています。

また、こういう形でいわゆる接続等々をやることによって、運賃も通しの運賃という形でやることができます。そういう意味では、これが無くなりますと、それぞれ個別の運賃の合算になりますので、合算になると、結果的には運賃が高くなる可能性もあります。

片方で言えば、キャリア運賃同士という形で、例えば、LCCとLCCを選ぶということは、それはお客様としてはできる。ただ、LCCとLCCでしたら、いろんな可変性とか、経路変更ができないとか、そういう部分がございます。お客様として経路変更とか、いろんな乗り換え等々、後はエアラインの変更とか、そういうことを自由にできるということを御希望になった場合には、何らかの形が必要ではないかということで考えております。

次に、共通運賃についてやることがカルテル行為になるのではないかとことでありまして、結局、適用除外をやめれば、航空会社が何らかの形でやり方を考えてくるのではないかと、結果として何かつくるのではないかと、そういうことが書かれております。

実際、今回の事のきっかけになりました欧米の実態ですが、欧米の部分につきましては、

確かに従来の I A T A 運賃という形ではないのですが、新しい制度として、e タリフとかフレックスフェアという新しい制度でもって、従来の I A T A 運賃に代わる共通のものを
実際問題つくっております。欧米の規制当局も、ここについては競争法制上の問題として
指摘もしておりません。

そういう意味では、我々がここで適用除外を廃止されれば、結果として何らかの代替手
段をつくらざるを得ないという形になるわけですが、では、この代替手段に対して、いわ
ゆる環境条件といえますか、ガイドラインといえますか、そういうものがない中で、後で
考えましようと言われても、我々としては非常に困る部分がある。結果として航空会社が
違反しないやり方を考えてくるのではないかという主張は、元々、結果として何らかの基
準ができることを暗に認めていることでもあるのではないかと感じざるを得ないというふ
うに思っております。

3 点目に、I A T A 運賃がいわゆるキャリア運賃の指標となるのではないかという主張
があります。いわゆる運賃は、季節変動とか、そういう形で動くわけで、結果として、I
A T A 運賃とキャリア運賃が同じような、類似するような動きをしているというのは、分
析をすればそういうふうに見えるかもしれません。ただ、キャリア運賃というのは、個別
の会社としてやっているわけでありまして、我々としては、市場とか外部環境、正に油が
上がったとか、そんな部分を含めて決めているものであります。

ということで、我々としては、何もキャリア運賃指標として I A T A 運賃を必要とは考
えておりません。あくまでも、正に連帯運送のためでありまして、そういう意味では、先
ほど申し上げましたように、キャリア運賃制度については、我々としては自由に各社がセ
ットすればいいのではないかというふうに思っていますので、その指標としての何らかの
必要性も全く感じておりません。

あと、ここでもう一点付け加えないといけない部分としては、例えばいろいろ制度を変
えるというふうになりますと、我々としては、国際線の航空券は 1 年前から販売をしてい
る分もありますので、移行措置というのが非常に重要になります。ある日突然、明日から
変えろと言われても、我々としては予約を前々からお客様から受けているということもあ
りますので、そこら辺のところも重要な観点だというふうに思っております。これが 1 点
目の I A T A 運賃でございます。

2 点目ですが、アライアンス関係、ここについても我々としては、何らかの、今回の分
については、制度上のものが需要ではないかというふうに思っております。アライアンス
というのは、私ども、今、スターアライアンスというところに加盟をしております。同業
他社の日本航空さんも、ついこの間から、ワンワールドというアライアンスに入っており
ます。

世界の航空会社の今の状況というのは、どちらかという、アライアンス間の競争とか
オープンスカイの促進という形で、どんどんと流れが変わっております。まさにアライア
ンス内での提携関係が進化しております。

例えば欧米では、ユナイテッド航空とルフトハンザがアトランティックプラスという形でやっております、統一運賃の設定とか、路便の調整とか、収入の配分とか、そういうことをやる形が、もう既にアライアンスの進化ということで進んでおります。これについては、欧米では競争法の適用除外という形で認めておる。そういう実態がございます。

今後、アライアンスの中での提携というのが進むわけございまして、いわゆる公正な競争環境の確保という部分では、我が国においてもそういう形のものが無いと、非常に厳しい。グローバルアライアンスの時代の中で、利用者利便の向上とか、あるいは公正な国際競争環境の確保という観点では、そういう部分が必要ではないか。正に世界的な潮流として、市場を活性化するという意味では、非常に大きな必要性を感じております。そういう意味で、ここの部分について、これも適用除外というのは何らかの形で残す必要があるのではないかと。

アライアンスの意義ということですが、やはり先ほど申し上げましたように、国際航空というのは1社ではできません。1社でできないサービスをアライアンスという枠組みによって、いろんなサービスが提供できているという形になっております。それは効果としてはネットワークとか、運賃とか、マイレージとか、そんなところであります。我々としては、あくまでもお客様にどういうサービスを提供するかという観点での話でございます。

ここについて、規制研では2点の主張をされています。

1つは、結局、こういう提携については、それが競争の実質的な制限に該当するかどうかというのは、やはり個別に判断すればいいのではないかと、一律に適用除外ということをやする必要はないのではないかと、これが1つの主張です。

2点目は、二国間の交渉の中で、他国が独禁法の適用除外を求めてくるような事態があるというのは考えにくい、アメリカが交渉のツールとしてそういうことをやることは考えにくい、だから、そういうことは必要ないのではないかとという2点がございます。

1点目の違法性の部分ですが、日本の独禁法の今までの歴史を見ると、我々が言っているアライアンスというのは非常に広いマーケット、広い市場における競争促進を言っております。

片方で、アライアンスの中といいますと、航空会社間で、ある意味では統一運賃の設定とか、路便調整するわけですから、その部分については、個社間で言えば、逆に言うとそれは競争を制限する可能性があるのではないかとということで、狭い市場の中での話が優先されて、違法とされるというような危惧を私どもとしては持っております。

そういう部分で違法とされますと、我が国でこういうアライアンスの提携が進化できないということになります。結局、アライアンスの各社は何をするかという、例えば我が国でそれが認められない、仮に韓国で認められるとなりますと、海外の航空会社は我が国の独禁法適用除外にならないのであれば、隣国の、例えば韓国の航空会社とそういう提携を結んでいって、我々はそういう提携を結べなくなる。結果として、国際競争上、非常に不利になるという懸念を私どもとしては持っております。

次に、2点目の交渉ツールの問題ですが、我々としては、他国が日本に対してオープンスカイを求めてくる、これは既にいろんな形で求められているわけですが、その中で、いわゆるアライアンス内での本邦会社との提携強化、例えばアメリカがヨーロッパとのオープンスカイを求めるに当たって、ヨーロッパの中のルフトハンザとのアトランティックプラスを求めたように、そういうオープンスカイの条件としてやってくることは、アメリカとヨーロッパのオープンスカイ交渉でも実際にやられたことでありますので、我が国にそういうことが無いということはありません。

そこに我々に適用除外が無いとすれば、先ほど言いましたように、国際競争力上の不利になる可能性がありますので、我が国の航空政策の観点からも、総合的な判断が可能となるような制度が必要ではないかというふうに思っております。どうしてもやはり、どのマーケットで何を判断するかということがございますので、我々としては、そういう観点でアライアンスということについても、今回については大きなポイントになるのではないかと考えております。

今、お話をした、もうちょっと詳しい部分については、パブリックコメントでもうちょっと深く書いておりますので、そこも読んでいただければ、私どもの主張は御理解いただけるのではないかと考えております。

○中条主査 ありがとうございます。

まずは少し確認させていただきたいのですが、連帯運送の話に関しては、横長の方に3つ論点を挙げていただいているのですが、フレックスフェアだとかeタリフだとか、そういった類のものについて、きちんと担保がされるならば、そこは問題が無いと考えてよろしいですか。

○岡田室長 そうです。何らかの形でインターライニングをするためのツールが担保されれば、こだわるものではないです。ただ、今の中で言うと、それは全く担保されていない。

○中条主査 これをやったら違反なのか、違反でないのかわからない状態で行動するのは困るよという話ですね。

○岡田室長 はい。

○中条主査 分かりました。そこは割と明確な話かなと思います。

2つ目のアライアンスの方に関しては、悩ましいのは、要するに外資規制があって、合併ができない状態で、アライアンスというものをどのように評価するかということにかかわってくる話だと思うのです。通常のマーケットであるならば、国際競争の中である程度のネットワークを持って規模を大きくしていかなければいけない。仮に日本航空さんとアメリカン航空が合併する、全日空さんとユナイテッド航空が合併するということになれば、そこに今のワンワールドやスターアライアンスなどの主要な会社がかっついて合併してしまったという状況を考えると、合併した会社は当然、運賃は1つであるわけです。そういうものをもし認めるというのであるならば、当然アライアンスの中で運賃協定があっ

でもおかしくないよねという話はあるわけですね。理屈上の話としてはそれがあるわけですね。

ただし、一方で外資規制があつて、形式的などと言いますか、形の上でのメガキャリアの誕生というのは実はできない形になっています。そうすると、実質的にアライアンスで対応していくという側面があるわけですね。そこをどう考えるかというのは難しいところがあるのですが、ただ、今の外資規制があるという前提でものを考えていかざるを得ないとすれば、これはやはりそれぞれ独立の企業であると、アライアンスの中の会社は独立の企業であると考えざるを得ないですね。

そうすると、その中で、様々なマーケティング上の協定まではOKだけれども、価格に関してまでプールをするとか、協定をするといふ話になると、これは見た目上は完全にカルテルであるという話になってしまうわけですね。ですから、そのところは、ここまで認めろという話は、私はなかなか難しいのかなと思います。実態的にアライアンス間の競争がどれぐらい行われていてということ、かなりアライアンス間の競争が行われていますよということも言っても、運賃協定までを認めろという話は難しくなってくるかなと思います。これを適用除外にしろというのはかなり厳しいのかなという感じがするのですけれども、これはどうでしょうか。

○岡田室長 例え、ヨーロッパで言えば、EUの中では1つのマーケットになっていますから、外資規制等々という問題は無いわけですが、今、先生おっしゃったように、いわゆる二国間協定をずっとやっているという世界的な状況の中で言うと、率の違いはあれ、いろんなところで外資規制がある、これは前提とせざるを得ないと思います。その中で航空の自由化というのが進んできている。そういう実態の中で、元々航空の自由化とか規制緩和というのは、競争促進によってお客様にどういったサービスが提供できるかということだと思いますが、例えばユナイテッド航空とルフトハンザの部分についても、基本的に何から何まで全部OKだということも言っているわけではなくて、例えば競争法適用除外の範囲はここであつて、これ以上やっちゃいけないという区分けをしてあるわけですね。

例えば適用除外の範囲ということも言うと、運航会社と機材とかコンフィギュレーション（座席配置）の調整をして良いですよ、路線におけるプライシングとか、座席とか、イールドコントロール（運賃戦略）とか、収入プールとか、ここは良いですよ、チェックインとか販売予約の相互の接続は良いですよ、ただし、例えば同一のブランドでの運航は認めません、これは駄目です。あるいは、いわゆる運賃会議で個別の調整などはしては駄目です。あるいは路線でも、路線をある程度見て、例えばシカゴフランクフルト、ワシントンフランクフルトについては認めないとか、結構きめ細かくやっている。あるいは、例えば参入障壁が認められた場合には、いろんな意味での是正措置を講じるということ、アライアンスが適用除外になったら何から何まで全部できるということではない。そういうような形でやっています。

我々が心配するのは、日本については全く駄目ですと言われたときに、先ほども言いま

したように、日本と組めないねと、アライアンスの中では韓国の人と組みましようというふうになられたら、我々は韓国の航空会社との国際競争力が落ちてしまうので、それは我々としては、サービスが提供できなくなるという観点で、欧米でも他国が認めている部分であれば、ある意味でイコールフットイングということで、我々にもそれは担保したいというわけです。

○中条主査 その場合に、方向は2つあるわけで、1つは、基本的に適用除外ですよ。ただし、これはやってはいけないというやり方をするのか、それとも、基本的にこれはやってはいけませんよ。ただし、これは良いですよというやり方をするのかというのは、両方の考え方があると思うのです。どっちにしたって、ある程度、こここのところもガイドラインを示してもらわないと困るよと、そういう話なのでしょう。

○岡田室長 そうですね。だから、規制研の中で言うと、違法かどうかというのは、モノを見てから決めるよという話になっているわけです。

○中条主査 事後審査ですからね。公正取引委員会の考え方、あるいは競争当局の考え方というのは基本的に事後審査でやっていくという話ですから、前もってそういうことを決めておくべきではないという姿勢ですから、実際に行われた行為が見た目は競争阻害的な行動であっても、実質的にそうでなければ、それはOKよという形で見えていくというのが基本の話です。だから、私は、公正取引委員会がきちんと正しく行動するのであれば、基本的にはそれで良いのかなと思うところがあるわけです。

ただ、ある程度ガイドラインを示しておいてくれないと、事業者としては、そういうことについて、何らかのマーケティング手段について、かなり投資をして、やってみたら、駄目と言われたというのでは、それは困りますよねと、これは別に航空会社にかかわらず、通常の企業でも当然そういう要求はあるわけですから、そういう意味で、これは事前規制ではないのだけれども、事業者というのは必ず公正取引委員会に、これは大丈夫ですかと、前もってある程度相談に行って、これぐらいなら大丈夫でしょうということであれば実行する、心配なときは問い合わせをしていくという形が普通の形になっているわけです。

それだとまずいのだというところをもう少し御説明をいただけたと思います。通常すべて独禁法上の取締りを受けるのは困るわけですし、取締りを受けたというふうに言われると、やはり、それだけで世間体も悪いわけですし、当然それはお考えになるころだということはお分かりますが、通常の独禁当局へのコンサルトと言いますか、その範囲で対応するのは難しいという何か根拠というか、そここのところをもう少し御説明いただけたらありがたいのですが。

○後藤部長代理 今のお話で言いますと、基本は事後審査だということで、ただ事前相談制度もあるよという御説明でした。アメリカでは、最終的にはUSDO T（米国運輸省）もこういう提携関係に関して、例えばユナイテッド航空とルフトハンザ、あるいはデルタ航空とKLMの個社での深化した提携を認めた結果、運賃は下がり、旅客数は大幅に増えた、結局アライアンス間の競争は激化して、市場にはメリットもあったという評価をして

いるのですが、提携が始まってから、そういう効果が得られて評価が出るまで、やはり数年ぐらい、マーケットに浸透するまで時間がかかっているのですね。今の事後審査というやり方で、そういったマーケットの成熟をどこまできちっと評価していただけるかなというのは、少し心配なところではあります。

加えて、先ほどの主張と、繰り返しになってしまうのですけれども、日本だとどうしても、これまでの事例を見ておきますと、やはり小さいマーケットでの評価というものも優先される、こういったような傾向もこれまで我々も、例えば東京－大阪間のシャトル便などでも経験しております。こういうものが認められるまでになかなか時間がかかる中で、そこまでに至らずにNGだよというふうに判断をされてしまうところを懸念しております。結果的に、欧米でできるものが日本ではできないと、こういった形になってしまうのではないかなと、こういう懸念でございます。

○中条主査 そこはよく分かるのですけれども、一方でそれが過ぎると、今度は事前にこれはやってはいけないとか、そういう方の話が当然出てくるのですね。基本的に事前審査と事後審査の話というのは、両方とも諸刃の剣のところがあって、余り事前にいろんなことを決めてしまうと、例えば新規の航空会社の安い運賃に対してマッチングしてはいけないとか、そういうことを含めて、いろんなことが出てきてしまうのですね。ですので、ある程度ガイドラインを出しておいてもらわないと、ここまでは良いよ、その先は分かりません、ということをおいてもらえれば、それは事業者としてはやりやすい話だと思うのですね。独禁法上にこれはOKとか、これは駄目ということを具体的に書いていく話では、性格上、ないのだろうなと私は思うのです。

○岡田室長 そういう意味では、独禁法と、もう一つは航空法という2つの法律があって、独禁法と航空法の関係ということで言えば、航空法においては、一定の条件であれば適用除外を認めることができるという形になっているわけです。逆に言うと、今、公正取引委員会は、航空法のそこを無くしてくれという主張になっているわけです。

では、航空法において一定の条件で適用除外を認めるというのはどういう条件なのか。例えば利用者利便を不当に害さないとか、不当な差別ではないとか、そういう形で出てきて、それがいわゆる国際航空間の航空政策的なものも含めた中でのものになっているわけです。それはいわゆる国際競争力という観点も含めてと思うのですが、そういう意味では、言ってみればユナイテッド航空とルフトハンザと同様の問題についても、そういう観点も含めて整理をされ得るのだろうとは思っています。今の規制研の報告案の中で言うと、そこは全部公正取引委員会に行きますよという形になっているわけですね。航空法ではなくて、公正取引委員会に行きますよとなったときに、どうなのかという部分も一つあるのかなと思います。

○中条主査 分かりました。そこは国交省と公正取引委員会とどっちを信用するかという話ですね。

○岡田室長 信用するか信用しないかということよりも、例えば我々も前回の公正取引委

員会の規制研の中で、いわゆるヒアリングという形でお話をさせていただきました。例えば、IATA運賃について先ほどご説明致しましたが、あれですら理解いただけないのです。独禁法の観点から言うと、そんなの要らないのではないのかという話になってきて、サービス提供とか、利用者利便とか、そこはある意味で航空行政的なこともあると思うのですが、そこら辺のところの話がなかなか、、、

そういう意味ではどっちがいい悪いを論じるつもりはありませんが、所管官庁である国土交通省の航空局の方が、ある意味で世界の航空情勢を踏まえた中での判断ができるのかなとは思っている部分があります。

○中条主査　そういう御意見もあるでしょうけれども、一方で、競争当局は他の産業の動きなども見ながら、いわゆる世間的な常識というところで判断をする。航空の特殊性というのは、航空の人たちは特殊だと思っているけれども、実は世間一般から見ればそうではないという観点でものを見ていく。しかし、同時に、マーケットの状態とか、そういったものについて、それぞれのマーケットについて詳しくは知りませんよという状況があるわけですから、私は、航空局の経済関係の人がみんな公正取引委員会に移ってしまえば、それでいいことだと思っているのです。

電気通信の分野でもそういうことがあって、総務省の方がいろんなことをよく知っているのだけれども、公正取引委員会の方はその辺のところはよく分からない。公正取引委員会としても、自分のところの力をちゃんと主張したいというところも当然ありますから、それぞれの産業分野がそれぞれの特殊性でいろいろと口を出してくると、うるさいよという話もあって、なかなか複雑なところではあると思うのです。ここは多分、規制改革会議の中でも意見は分かれるところだと思います。

私は、ともかくそれぞれの分野でそれぞれの役所が経済的な規制の分野について、もう規制緩和したのだからという大きな流れでいくと、そこに余りかかずらわっていない方がいいなとは思っています。いずれにしても、今のやり方でいくと、電気通信にしても航空にしても二重規制の問題というのが当然発生してきて、悪くすると、競争法上の規制と航空法上の規制と両方がかかってきて、しかも両方の役所からいろいろ言われるということがあるわけで、それは最低限避けたいなというところでは、恐らく規制改革会議としては意見が一致している。ただ、それでは、そのときにどっちに任すかという話については、それぞれ不信感があって、なかなか難しいところではあるわけです。おっしゃることはよくわかりますし、eタリフという言葉からして、いちいち説明しなければいけないのは大変だよなというのもよく分かる所ではあります。

○宮川担当部長　ちょっと繰り返しでくだいふうになりますけれども、最近の事例で私も非常に危機感を感じたのは、エールフランスとデルタ航空が今回、ルフトハンザ、ユナイテッド航空と同じように、より深い提携関係を結んで競争していくということで、これはヨーロッパとアメリカの間では、オープンスカイなり、あるいは自由化の進展というのを背景にして、競争のステージが少し変わってきたなと思います。そういう意味では、

アジアはまだそういうステージには無いわけですが、恐らく今後、オープンスカイなり自由化なりの進展の中で、トレンドとしては多分、同じように、アメリカなりヨーロッパというのは、アジアを同じようなマーケットとして見ていくのだろうと思います。

そのときに、先生がさっきおっしゃったように、原則黒で例外白なのか、原則白でここは駄目という話なのかと言ったときに、やはり航空政策の問題として、全体はそういうふうなことを認めるといふ方向にトレンドで動いていくのだろうと、現実には商売をやっている立場からすると、非常に危機感を覚えています。そういったものの中で、黒のところは認められないということは当然ですが、航空政策という観点では、そういったものが広範に展開されていくような世界をにらみながらやっていかなければいけないのではないかなという危機感を今、強く感じております。

○中条主査 それは理解できるのですが、航空の分野、例えば航空会社であるとか、航空の規制当局である国土交通省航空局とか、そういうところで考えておられる原則という話は、やはり航空の世界の原則なのですね。独禁法の規制研の先生方とか、あるいは公正取引委員会が考えているのは、原則というのは全産業なのですね。全産業では原則黒だよという話なので、その中で航空の特殊性がどこにあるかというところを、他の産業と並べてみていったときに、ここがそんなに特殊なのですかという観点でものを見られますから、原則は黒なので、ただし、特殊性がある場合には、それは認めましょうという発想になってくるのだと思うのです。

航空の分野で見た場合には、さっきも申し上げたように、本来だったらもっと企業間で強い提携をやってもおかしくはない部分があるのだけれども、外資規制等々、それから航空協定上の縛りがいろいろあったりして、それができないという部分がある。そういうところを前提でものを考えていきますから、普通のマーケットだったら、例えば共同で生産をするというのが当然あるわけです。それがかなりのシェアを持ってしまうと、それは駄目ですよという話というのは出てくるわけだけれども、例えばそれが2割、3割のシェア程度であるならば、共同で生産するなどという話はそうそう問題にはならない話ですね。その辺のところはどれぐらい独禁当局がお分かりになって、独禁政策を実行していくのかというところについて、多分、恐らく皆さん不安があるところなのだろうと、そこはよく理解しているつもりではあるのです。

○岡田室長 そういう意味では、いわゆる独禁当局は、マーケットを見て、それがどうだという判断をするのだと思うのですが、マーケットをどこのマーケットで見るかという問題がやはり難しいのだろうなと思っているわけです。

先ほど先生おっしゃったように、航空というのは特殊なのかという部分で言うと、ある意味で特殊な部分が残っている。それはなぜかという、戦後、いわゆるシカゴ体制というものに基づく二国間協定というものが歴然として残ってしまっている。EUというのは1つの経済統合体をつくったので、あの中からはクリアしましたが、そういう意味ではEUという1つの国をつくったようなものです。ただ、全体的に言うと、世界はまだシカゴ体

制の中での二国間協定で動いている。そういう意味では多分他の産業とは違う部分があるのだろうと思います。その中で、片方で自由化ということが進んでいるわけです。でも、自由化も、少なくともシカゴ体制における二国間協定を前提としており、それを前提とした中で我々は競争していくわけなので、そういう意味で、やはり大きく違うのだろうなと思っています。

結局、それをやることによって競争が促進するのか、利用者に良いサービスが提供できるのかということと言うと、先ほどの話にもありましたように、欧米ではもう既にそういう事例も出てきているので、そういう部分も含めて言うとなんかということはあるのだろうと思います。

○中条主査 そのこのところは、判断のときに、どれぐらい柔軟な発想を競争当局がしてくれるかなのですね。

○岡田室長 そうです。

○中条主査 それを余りがちがちにやられたら困るし、逆にがちがちにやるのが、見た目、競争を促進することのように見えるけれども、実は実際にはそうではないというようなことかしばしばありますので、私もそこまでは独禁当局を信頼しているわけでもないわけです。

ただ、原則の話になると、確におっしゃるようにシカゴ・バミューダ体制がかなりまだ残っているというのはそうなのですけれども、だんだんこれから無くなっていくということのを頭に置きながら、そっちの方向で物事を考えていくのか、制度的な枠組みもそっちの方向で考えていくのかということであれば、原則は他の産業と同じですよということから始まって行かざるを得ない。

ただし、産業の特殊性を考えて、例えばフレックスフェアだとかeタリフというのは認めないと連帯運送はできませんよねという話ですから、そういうところはきちんとある程度ガイドラインを作っておいて、これはOKですよと、そういう形で対応していくのが現実的なのかなと思っています。独禁当局がどう考えるかは分かりませんが、フレックスフェアだとか、あるいはeタリフという話は、一応、EUでも認められているやり方ですから、そういうものを日本の独禁当局が、そこまでだめよと言う可能性は恐らく無いので、だからこそ規制研も、それはやってみた後でと言うのは、多分、そういうことを恐らく考えているのではないかなとは思っています。

○後藤部長代理 今の話で言うと、正におっしゃるとおりで、eタリフ、フレックスフェアはそうは言っても必要だよと、EUでも事実上認められているのであれば、それは日本で規制する必要もないだろうということと、同じ議論がアライアンスの世界でもあってしかるべきかなと思うわけなのです。要は、端的に言ってしまうと、運賃もしかり、アライアンスもしかり、欧米で認められていることを日本だけできないという環境だけは勘弁してほしいなと思います。

我々、自由に競争していくのだけれども、そのルールはイコールにしてほしいなと、こ

ういうところですよ。カルテル度合いで言うと、確かにアライアンスの方がかなり深い、IATA運賃とは比較にならないということなので、同じ判断かどうかというのは議論があるのかもしれませんが、認められている実態があり、それによる市場への効果、こういったものがあらかじめ分かっている中で、加えてアメリカのように政策的な判断というのも各国がしてきている。自由化のツールとして片や使っている。こういった中で、公正取引委員会当局が判断するとき、例えば自由化のツールとしてこれを使っていくみたいな判断が本当にできるのだろうか。仮にアメリカがオープンスカイを日本ともやろうではないか、そのかわり、例えばユナイテッド航空とANAとのこういった提携だとか、JALとアメリカン航空とのこういう提携を認めてあげるよとやってきたときに、公正取引委員会がそれを航空政策の観点から判断できるかなというところを心配しているわけです。

○中条主査 多分、それは航空政策の観点から判断すべきではないと思うのです。航空政策とか、そういう話ではなくて、要するに通常のマーケットにおいても、提携関係とかはあるわけですから、そういうことと横並びで見たときに妥当かどうかということ判断していくべきなのだろう。なぜ航空の分野だけその部分を特殊だと考えるのかということなのですね。

例えば自動車産業だと、4社とか、日本の中ではそれぐらいしかない。でも、世界のマーケットで見れば、かなり競争的な形でやっているわけです。そういう中で2社が何らかの形で提携をしましたと言っても、それはかなり競争的な状態ですからいいのではないですかという判断をすべきです。

航空の分野でもやはりそうで、国際競争の中でアライアンス間で激しい競争をやっていますね、だからアライアンスの中で、そのアライアンスを強化するためにユナイテッド航空と全日空がこれまではない強固な提携をやっても、それは認めるべきではないかと、そういう形で物事を判断していけば、航空の場合でも車の場合でも、同じように考えていくべき話だということです。

ただ、問題は、日本の独禁当局がその点を、車に関しても航空に関しても、そういう視点で物事を判断してくれるかどうかという点について、若干心配な点があるということなのです。私の個人的な心配としてはですね。

○岡田室長 我々もそこに大いなる心配があるものですから、こういう主張をさせていただいているということです。

○中条主査 ですから、そのところの主張を航空は特殊だということによって言うよりも、一般的な議論としておっしゃった方がいいのかなということなのです。航空の特殊性をもし言うのであれば、先ほど申し上げたように、本来もっと強固な提携関係というか、極端なことを言えば合併というか、それが制度的にできない状況なのだから、独立した会社の間でも強固な提携関係は認められるべきだということは、それは特殊な部分だと思います。

あと、単純な質問なのですが、航空協定をやっている場合に、その航空協定の中では、

例えばダブルアプルーバルになっていて、両国の政府の認可を受けなければいけないことになっている場合、かつ、どちらか片方の国でも両方の国でもいいのですけれども、IATAの運賃を基本にして考えるのだというようなことを片方の国が考えている場合に、片方はIATA運賃適用除外だという判断をした場合に、これはどうなるのですか。

○後藤部長代理 ダブルアプルーバルの場合は、片方がIATAでなければ駄目よ、IATAでやりましょうよという判断をした場合には、もう片方の国の認可をも得なければいけないので、そのルールに従わなければならないということになってしまいます。

○中条主査 その国はIATAは適用除外を外すと言っている国だとすると、IATA運賃を守ることになるわけですね。

○後藤部長代理 適用除外を外すというのは。

○中条主査 外すという決定がなされる。ですから、例えばEUと南米のどこか、日本も今の段階ではそうなりますね。そういう場合にはどうするのですか。そこは仕様が無いのですか。

○後藤部長代理 そうですね。例えばEUに関して言いますと、これまではまだ欧米間と欧州豪州間でしか撤廃されていないですけれども、全廃になりますので、そのときには日本に対しても、欧州ではIATA運賃会議では運賃が決められない、日本路線もですね。これは日本の状況いかに問わず、そうになってしまうという状況になりますね。ですので、日本も対応せざるを得ないということです。

○中条主査 質問の意味は、航空協定上、ダブルアプルーバルになっていて、相手国がIATA運賃を認めていて、こちらはIATA運賃を認めていないという場合に、向こうは航空協定上はIATA運賃に従って運賃を認可するというやり方をしますね。そうすると、こちらの方はIATA運賃の適用除外は認めていないわけですから、IATA運賃に従った運賃の認可申請は受け入れられないという話になりますね。けれども、航空協定上はそれを認めざるを得ないということになるのですか。突っぱねていても話にならないですよ、現実的には。

○後藤部長代理 そこはだから、航空協定と国内ルールとの矛盾が発生するということになるのですね。

○岡田室長 キャリア運賃の話ですか。

○後藤部長代理 キャリア運賃云々の前に、国に対する認可申請をどうするかというルールがあるので、先生おっしゃるような状況というのは、要は矛盾として発生する可能性があると思いますね。だから、例えばキャリア運賃の指定企業間合意が今般の規制研の報告書の中でも話題になっておりまして、指定企業間合意は今、当然、適用除外を受けているわけですけれども、我々、別に指定企業間合意なんて必要だと思いませんから、これは適用除外を外してもいいですよというスタンスはあるのです。

ただ、今の状態は、要は条約の中に指定企業間合意が必要だという条項が残っているにもかかわらず、適用除外を外してしまうと、指定企業間合意を条約に基づいてやろうとす

ると日本の独禁法に抵触するので認められないという、こういうことで運賃が張れないという状態が発生します。似たようなことで、協定上の認可申請をダブルアプルーバル方式にして、かつ片方の国でもそれが認められないということになると、運賃が張れない状態が発生し得るのではないかと思います。

○中条主査 それはその都度、現実的に対応していくしかないのですかね。

○後藤部長代理 そういうことですね。そこはやはりルールが不整合にならないような、例えばルールの見直しと併せた協定なり条約の見直しということをやっていないと、現実的にマーケットが成り立たないということになると思います。

○宮川担当部長 今、実際にヨーロッパはそういう状況になりつつあります。ヨーロッパの中ではもう I A T A ということでは運賃の、皆が集まって会議というようなスキーム自体がもう成り立たないということですので、矛盾の状況が生じているということです。

○後藤部長代理 そうですね。日本がまだ適用除外が残っていても、ヨーロッパの全マーケットで適用除外が廃止されますので、そうすると、先程申し上げたように、日本発の路線ですら運賃会議というのはできなくなる。日本のキャリアもできなくなるということになります。

○中条主査 でも、実際にはキャリア運賃でやってしまっているから、余り関係無いということですか。

○後藤部長代理 従来 of I A T A 運賃に対しては、そこでも恐らく、日本はまだですが、ヨーロッパの方で日本マーケットも適用除外が廃止されれば、日本マーケットにも替わりに e タリフ、フレックスフェアが適用されるということになると思いますので、我々は e タリフ、フレックスフェアで欧州路線の運賃を決めることになると思います。

○宮川担当部長 そういう意味では、それも認められないということになると、いよいよ大変なので、ヨーロッパはそういうルールにしているということは、その必要性を半ば認めているということなので、日本も同じところに乗っかっていって、協議はしないけれども、一定のルールで定められた e タリフだとかフレックスフェアに乗っかって新しくやっていくことになろうかというふうに思うわけです。そこまで縛られてしまうと、その先をどうしたらいいのかというのは厳しい状況になるのではないかなと思います。

○中条主査 わかりました。1 のところは私も全く同じ考えなので、恐らく e タリフ、フレックスフェアというのは思いつきでできたものではなくて、ある程度の歴史というか、経験もあるわけで、その中で生まれてきたものですから、あの形のほかにはなかなか在り様が無いのだろうと思うのですね。だから、それは OK だというふうに言ってもらわないと困るよねということです。

考えようによっては、日本の公正取引委員会はずっとルーズかもしれない。連帯運送についてだけ話し合っても、それはいいよとか。ただ、連帯運送について話すときには当然、東京ーロンドン間の運賃を幾らにする、幾らにするという基が無いとそれができないので、そのところが問題になってくる話なので、それは自己矛盾になってしまいますからね。

余りいい加減な形ではできないでしょうから。いずれにしても、そのところは、それを適用除外にするというよりも、ガイドラインでしょうね。そういう場合はOKという形にしてもらうのは、そこは必要だと私は思っています。

アライアンスについては、先ほども申し上げたように、これもある程度のガイドラインがあつてしかるべきなのだろうけれども、今度はガイドラインをつくる時の議論が、eタリフなどの話と違って、なかなかここは議論があるところですね。ガイドラインそのものについてですね。基本的なことを言えば、運賃に係る協定までOKと言うかというところ、ここはかなり抵抗のあるところでしょうから、プールだとか、そういう話になると、ここはやはり形としては、これは独禁法の原則なので、原則は駄目よなんて何も言う必要は無いので、独禁法ではそれは基本的に駄目ですよということが明確になっているわけですから、それに対して、ここの部分は市場の状況に応じてきちんと対応しなければいけないよという話がどこまで通じるかということでしょうね。御主張はよく理解できました。

それでは、またいろいろと教えていただきたいことがありましたら、改めてまたお願いすることがあるかと思えますけれども、よろしく願いいたします。

今日はどうもありがとうございました。