

規制緩和下における米国航空輸送産業の構造的特質の変化について

吉 井 秀 和

はじめに

1978年に米国で航空輸送産業に対する規制緩和政策が実施されて以来20年が経過しようとしている現在、この産業に対する規制緩和は世界で行われており、この業界の競争環境は目覚しく変化し、グローバルな大競争時代の中で各企業の経営手腕がこれまでになく問われる時代となっている。この規制緩和下において、米国における過去約20年間の経験はこの業界が規制時代に引き続き寡占的な構造を維持したことであるといえる。米国航空輸送産業に対する規制緩和政策の評価はこれまでさまざまな時点に多くの異なった見解がなされてきた。とりわけ米国でこの業界に対する規制緩和政策実施の経済理論面からの推進要因になったといわれるコンテスト市場の理論的見地からの評価は、規制緩和以降の大手航空会社のハブ・アンド・スポーク型の路線展開やコンピューター予約システム（CRS）を用いた競争方法が潜在的な競争者の参入を排除する埋没費用化すると考えられ、この業界の競争可能性を疑問視するものになっている。

しかしながらこの業界の競争環境は厳しく、かつ大きく変化している。各時点でのこの業界の構造の成果は技術革新や経済循環、需要面の変化、競争方法の変化などによって変化するものである。したがって長期的な視点でこの業界の構造的な特質を観察し評価を行う必要があるといえる。このような視点に立って見た場合こ

の業界の競争可能性に対する評価も多少異なったものになるものと考えられる。

本稿では最初に業界の構造的特質を認識する手段として規制緩和推進の理論的要因となったコンテスト市場の理論について考察を行う。そのうえで過去20年間の業界の動きをこの理論に照らし合わせて評価を行い、構造的特質の変化を明らかにしたい。

I 規制緩和政策とコンテスト市場の理論

1) 規制緩和以前の米国航空業界の動きと規制緩和政策の由来

規制緩和政策が実施された1978年までの40年間この業界では政府による保護・育成的な規制と鉄道業などの経験を踏まえた反独占反競争的な経済規制が米国民間航空局（CAB: Civil Aeronautics Board）によって行われてきた。それは以下の要因に基づいていた。第1に航空輸送産業は航空機の発明から1世紀にも満たない歴史の浅い産業であり、第2次大戦後のジェット旅客機の登場など技術的な成熟化がなされるまでは経営的に自立が困難な幼稚産業であったこと。第2にこの産業の有する技術的な特性から予備空軍力とみなされ、さらに国際航空においては国家権益の要素を有していたこと。第3にその一方でこの業界は鉄道などと同様に公益性の高い設備産業とみなされて自然独占の弊害や寡占下における熾烈な競争が懸念されていたことによる¹⁾。

CABの規制政策で業界の構造に大きな影響

1) [13] 16頁。

を与えたのは参入・退出面からの規制と運賃面からの規制であった。前者によって業界は幹線航空会社、ローカル航空会社などいくつかの部門に棲み分けがなされ、路線への参入・退出が規制された。後者も各路線市場の構造特性を考慮せず産業全体の収益性に重点を置いて運賃調整を行うものであった。

このような規制は航空会社の経営面での裁量の自由を奪うものであったが、業界が成長過程にあった1960年代前半まではこれらの規制は航空業界の保護・育成にも貢献し、また米国経済の成長と航空技術の進歩によって規制の弊害も問題にされることはなかった。しかしその後航空会社の経営が自立すると同時に米国経済が1960年代後半にかけて後退するにつれ、規制の弊害は航空会社の効率性追求の障害になった。特に価格面の規制は1960年代後半の経済後退局面に航空会社を便数競争という非価格競争に向かわせ、業界の供給過剰体質、ならびに運賃上昇の悪循環の原因になった。

CABはこのような規制によって生じた非効率による業界の業績悪化を業界の競争が過剰なものになっているものと判断し、航空会社の新路線への参入凍結や供給力調整、さらに厳格な運賃公式を設定するなど規制はますます過剰なものになっていった。CAB自体はこの間、産業自体の保護色を強めていったものといえるが、結果的にはこのような保護規制は業界の市場原理に基づいた効率的な産業構造に対する弊害となり、規制緩和の原因になったといえる。

このようなCABの規制方針と同時にカリフォルニアなどの州内航空市場ではCABの規制を受けない州内航空会社が連邦規制下の航空会社との競争で同質のサービスをより低い価格で提供できたということの認識が規制緩和の世論を助長したことがあげられる。

このようなことから規制は独占を助長はして

も経済効率的にはマイナスであるという規制緩和の世論は従来規制緩和に慎重であった消費者団体や一部の大手航空会社にも及び、規制緩和の潮流は決定的になり、1978年の航空規制緩和法（Airline Deregulation Act of 1978）の実施につながった。そして航空輸送産業に対する規制の必要性をこの業界の構造的特質に照らして経済学的な視点から規制緩和をバックアップしたのがコンテストブル市場の理論である。

2) 規制緩和推進の理論的要因としてのコンテストブル市場の理論

規制緩和政策の理論的な拠り所となったコンテストブル市場の理論はWilliam J. Baumolや規制緩和後にCAB長官として現実の政策にも携わったElizabeth E. Baileyらが展開したものである²⁾。この理論のエッセンスは市場構造が現状において寡占あるいは独占状態にある場合でも、法的に参入・退出が自由であり、技術的にもまたそれが容易であるならば、既存企業は潜在的な競争者の参入を恐れてゼロ利潤均衡の下で効率的な経営を行うため、寡占あるいは独占的な状態であっても完全競争下と同様の成果が得られ、規制を行う必要はないというものである。この理論は現実の描写としてよりはむしろ望ましい産業組織に対するベンチマークの役割を果たすものであるが、幅広い産業構造に適用できる柔軟なものである³⁾。

この理論に該当する市場では次のような特徴を有している⁴⁾。

第1に新規参入者と既存企業の間、提供する財・サービスの技術面や品質の認知度の点で差がなく、費用差がないこと。つまり同質的なサービスであり同じような費用条件にあること。

第2に競争が価格を通じて行われること。

第3に退出の自由を保障する埋没費用の問題が存在しないこと。つまり参入過程で注込んだ

2) コンテストブル市場の理論の説明は以下の論文を参考にしている。[8] pp.1-15. [6] pp.178-183.

3) [8] p.2.

4) [8] pp.3-4.

通常の直接費（user cost）や減価償却費に関係する資本以外はすべて無駄なく売却あるいは再利用できること。

第4に環境が敵対的な行動をとる潜在的な競争者を助長する場合には瞬間的な利潤機会さえhit-and-run（ゲリラ戦法）が生じること。したがって既存企業はこのような場合に価格変化の対応を行うのに一定の時間がかかること。

コンテスト市場のこれらの特徴が条件として完全に当てはまる市場ではゼロ利潤の下で、非効率性は存在せず、限界費用価格（独占では平均費用価格）においてのみ長期的に均衡し、このような場合には内部補助は不可能であり不公正な競争の武器として略奪価格を用いることは不可能である⁵⁾。

また完全にコンテスト市場で寡占均衡が実現する場合には、各企業の平均費用曲線が規模の収穫一定の区間を持つことから産業全体では企業の最小最適規模の限界費用価格に一致した価格が実現し、さらに収穫一定の下では規模拡大による省力化は不可能である。なお完全なコンテスト市場の下では範囲の経済が存在する。

さてこのようなコンテスト市場の特徴を実際に適用する上でとりわけ重要であるのは、業界における企業の最小最適規模を実現する上で生じる固定費が参入障壁として作用する埋没費用になるかどうかである。これは参入に当たって退出の自由を保証する上で重要な条件であり、埋没費用に対するリスクの大きさが独占的な力の大きさともいえようが、時間の経過による技術の進歩によって弱まりうるし変化する。さらにこれを切り離すことが可能であるならば規制の多くは必要なく、規制はこれの利用の公平性の促進に限られてくる。そしてこのような埋没費用の問題がない場合に参入がなく、集中度の

高い産業は美德の印（signs of virtue）であり、市場構造を変えようとするのは逆に社会的に悪影響になる⁶⁾。

II 規制緩和以降の業界の動向とコンテスト市場の理論からの評価

航空規制緩和法の施行は業界に対する参入・退出面、運賃面などの経済規制の撤廃だけでなく規制当局であったCABの廃止をも伴うものであった。国際線の認可、合併・買収に関する反トラスト法適用除外の認定などの業務は運輸省に移管され、安全面に関する規制は従来通り連邦航空局（FAA: Federal Aviation Administration）が行うことになった。以下では規制緩和以降の業界の動向を次の3つの期間に大別し、コンテスト市場の理論に照らし合わせて評価を行い、構造的特質の変化を明らかにしたい。

- 規制緩和直後の不況期における新規参入ブームと既存企業の規制緩和への対応を中心とする1978-83年の期間
- 景気回復から後退の過程におけるメジャー⁷⁾による業界の再編、寡占化の1984-92年の期間
- 不況後のメジャーの競争力建て直しの取り組みと独自の競争方法で好業績をあげるSouthwest Airlines及び同社を模倣した新規参入の動きと業界全体に広がる低コスト低運賃化の1993年以降現在までの期間

1) 1978年から83年における動き

規制緩和政策の実施によって業界の棲み分けはなくなり、航空会社は経営判断によって自由に路線展開や運賃設定を行えるようになった。以下ではこの期間における業界の動きを新規参入企業と既存企業に分けてまとめる。

⁵⁾ [8] p.5.

⁶⁾ [8] p.14.

⁷⁾ 規制緩和以後は航空会社の収益規模に基づいた分類を導入した。「メジャー」は年間有償運航収益10億ドル以上、「ナショナルズ」1億ドル以上、「リージョナルズ」1億ドル未満。[13] 11-13頁。

(1) 新規参入航空会社の動向

規制緩和直後の低コスト低運賃を武器にした新規航空会社の参入は既存企業の規制緩和以前の供給過剰に伴う高コスト体質もあり、順調に増加した。新規航空会社の参入が景気後退局面に促進された背景として次の点があげられる。

- ①不況時における消費者の低運賃志向
- ②既存企業のコスト削減過程での余剰機材、従業員の発生
- ③既存企業の供給力調整などコスト削減に一定の時間を要すること

これらの航空会社に共通するのは小回りの利く小規模の単純で合理的な組織（従業員は組合化されず職制が単純化され複数業務をこなした）、機内食などのない簡素なノンフリル（non-frill）サービス、リースや中古機市場を通じた機材調達、機材整備の外注化、従業員の勤労意欲を高めるための従業員持株制度採用と収益に応じた利益分配など極力投資を抑えた低コスト維持の取り組みである。

(2) 既存航空会社の動向

既存企業の規制緩和当初の対応は主に次のようなものであった。

- ①路線網充実に向けた規模拡大
 - ②規制緩和下における競争力維持手段としてのCRS構築
 - ③人件費削減における労働組合との駆け引き
- 以下、それぞれについて述べる。
- ①路線網充実に向けた規模拡大

路線網拡大に向けた既存企業の取り組みには2つのグループに分けられる。その1つは旧幹線航空会社の上位グループ（特にDelta, Americanなど）を中心とする航空会社であり、この時期に本格的にハブ・アンド・スポーク型の路線網の構築を行い、自社内部から基盤を固め拡大する戦略を採った。この戦略を早くから行った航空会社はそれ以降自社の市場領域において比較的安定した成長を遂げた。

これに対し、旧幹線航空会社の下位グループや旧ローカル航空会社を中心とするグループは

合併や路線の急激な拡大を行うものが多かった。だが急激な路線展開による規模拡大は組織の混乱からサービス低下を招き市場から退出する航空会社を出した（Braniff Internationalのケース）。また合併において生じる企業間の社風の違いや路線網、機材の統合は組織統合上の難しさを明らかにした。

- ②規制緩和下における競争力維持手段としてのCRS構築

既存の旧幹線航空会社は新規航空会社との低運賃競争に対抗するためにCRSを導入した。これによって各社はイーロード（実収単価：有償旅客マイル当たりの収入）管理を行って市場の競争や需要状況に応じて多様な運賃設定を行ってロードファクター（座席利用率）を向上させ、収入の増大を図った。さらにこれは利用頻度の高いビジネス旅客の囲い込み（FFP: Frequent Flier Programs）や旅行代理店の囲い込みにも力を発揮した。

- ③人件費削減における労働組合との駆け引き

規制緩和による競争激化と直後の不況は旧幹線航空会社の大半を赤字に転落させた。費用の最大割合を占める人件費の削減は各社にとってコスト削減上最大の課題であり労使双方の駆け引きが展開された。この業界の労働組合は技術的な特性から熟練労働者の職能別組合制度であり、他産業に比べ組合の力は強力であった。このため航空会社によっては人件費削減を打開するために破産法を申請し、組合を解散させて非組合会社に転換して人件費削減を行うものもあった。また二重賃金制を採用して新規採用労働者の人件費を削減する航空会社もあった。

総括するとこの時期は規制緩和下の本格的な自由競争に向けての準備期間であったといえる。この時期に生じた新規参入は規制時代の供給過剰構造の高コスト体質の既存企業に対する費用面での優位を示すものであったといえ既存企業のコスト競争力改善に向けて大きな影響を与えたといえる。したがってこの時期は市場はコン

テスタブルなものであったといえる。また不況という需要の後退局面は新規参入の余地を高める構造的特質を有するといえる。

2) 1984年から92年における動き

1980年代始めの不況期に競争力低下に悩んだ既存航空会社は景気の回復とともに規制緩和以降の競争力向上に向けての取り組みが実を結び始め攻勢に転じた。逆に規制緩和以来一貫して成長を続けてきた新規航空会社の成長は限界に達した。

(1) 新規参入航空会社の動向

新規航空会社の成長が限界に達した要因として以下のことがあげられる。

- ・景気の回復に伴い消費者の価格反応度が弱まったこと。
- ・組織の単純化で可能であった高効率性による低コスト維持が規模拡大により困難になったこと。
- ・既存の大手航空会社（メジャー）の構築したハブ・アンド・スポーク型の路線網やCRSを用いたイーロード管理による低運賃対策がメジャーの競争力を回復強化したこと。
- ・需要の増加に伴い機材や労働力などの余剰傾向が弱まり、低い投資コストでの新規参入の余地が困難になったこと、などである。

このようなことから新規参入は減り、既存の新規航空会社は低運賃サービスからイーロードの高いビジネス市場に転換するものも現れたが、多くの航空会社は最終的に市場に存続することはできなかった。その最大の原因はこれらの航空会社が長期的に生き残る鍵である低コストを維持するための基盤の形成に向けた戦略的な経営を行わず、単なる規模拡大を目指しメジャーと正面から競合したことである。

(2) 既存航空会社の動向

①大規模な業界の再編と寡占化

規制緩和以降の競争方法を模索してきた既存の大手各社はハブ・アンド・スポーク型の路線網とCRSの構築によって競争上優位に立つよう

になった。とくにこの時期の業界全体の再編・寡占化の動きは上位メジャーの積極的な戦略展開に影響を強く受けている。

第1に上位メジャー各社はこれまでの内部からの路線基盤強化から、全米にハブ拠点構築を通じた路線網の展開を図ったが、空白地域を補うのに合併・買収を通じた他社の路線網の吸収が行われた。また下位メジャー間ではハブ拠点での地域独占基盤を確立する目的でも合併・買収がなされた。

第2にCRSはメジャー間の競争にも大きな影響力を発揮するようになったが、上位メジャーの強力なCRSに対抗するために下位メジャー間でCRSネットワークの統合がなされた。

この一連の再編過程を経て業界の寡占傾向は強まり、上位メジャーの現在の基盤がほぼ形成されることになった。そして次のような問題が顕在化してきた。

競争面においてハブ・アンド・スポーク型の路線網の構築はハブ拠点空港における独占的な力を助長し、参入の余地を少なくした。さらにCRSは新規航空会社に対して略奪運賃を可能にし、公正な競争を妨げることになった。

運賃面ではハブ拠点を經由する長距離路線運賃は、各社の構築したハブ空港間の旅客争奪戦によって低下したものの、各社の独占するハブ空港を発着点にした運賃では上昇を招いた。そしてこの間、最も恩恵を受けたのは運賃に敏感で需要の価格弾力性が高いレジャー旅客と法人割引のある大企業のビジネス旅客であった。逆に最も運賃負担を強いられたのは中小企業のビジネス旅客であった。

コスト面でも以下のような問題が顕在化してきた。CRSを通じた航空券の流通戦略は旅行代理店コストの上昇を招いたほか、顧客囲い込み戦略としてのFFPを通じた無料航空券特典などの過熱化や頻繁な運賃変更はコストの上昇要因となった。ハブ・アンド・スポーク型の運航体系もまたハブ空港の混雑による遅延や荷物の紛失クレームの増加などのサービスの質の低下

に加え、機材の効率的な運用や、燃料コスト面で航空会社のコストを上昇させることになった。

②不況と寡占化における競争の激化

米国経済は1980年代には再び後退局面に入り、1990年の湾岸危機による国際線旅客の減少と燃料価格の上昇は弱小メジャーの淘汰を一層促した。この間のメジャーの対応は両極端であった。メジャー上位3社（ビッグ3: American, United, Delta）を中心とする航空会社はこの間に財政難に苦しむ航空会社の内外の路線権益や主要空港着陸スロット、ゲート、機材など資産を買収し、経営基盤を一層固めた。逆に財政難に陥ったPan Amを始めとするいくつかの航空会社は1991年には運航を停止し、ContinentalやTrans World Airwaysなどの航空会社も連邦破産法（Chapter 11）の保護下に入って運航を続けた。

破産法の適用を受けた航空会社は運転資金の流入を維持するために低運賃競争で顧客獲得を行ったが、このような動きは上位メジャーを刺激することになった。中でも長年価格先導的な役割を果たしてきたAmericanは近年の複雑になりすぎた運賃体系のコスト削減を図るため運賃の簡素化を行って全般的な運賃値下げ（VPP: Value Pricing Plan）を1992年の春から行った。メジャーの大半はこれに追随したが、一部の航空会社はこの運賃戦略を弱小航空会社を市場から追い出そうとするための略奪運賃と非難したほか、これに対抗した運賃値下げをする航空会社も現れ、低運賃競争は熾烈化した。最終的にこの運賃戦略は失敗して運賃競争は半年で以前の形に戻るようになったが、これは業界に大きな損害を与えることになった⁸⁾。

こうして業界はメジャー上位航空会社も例外なく体質改善と競争力回復への改革が行われた。上位メジャー各社は1990年代初頭までの規模拡大による供給過剰構造を修正するべく大規模なリストラが行われた。過剰になりすぎたハブ拠

点の整理統合による閉鎖や効率的でない路線の売却・廃止を通じた再編など規模の縮小がなされた。さらに人件費削減の取り組みがなされ、この時期に各社は自社株を従業員に割り当て、経営参加を認めることで賃金面での譲歩と労働条件の柔軟性を組合から得るべく従業員持株制度（ESOP: Employee Stock Ownership Plan）を導入した。そして空港、整備部門等の外部委託が進められた。また下位メジャー航空会社は存続と体質強化を図るためにグローバル化をにらみ米国に足場を築こうとしていた欧州有力企業の資本援助を受けた。このような動きは米国政府の進めるオープンスカイ政策の推進と引き換えに認められ、結果的には米国航空企業の弱体化が、ビッグ3の世界的な戦略提携を促進することになったといえる。

総括するとこの期間は一貫して寡占化傾向は強まった。その要因としてはメジャーの競争方式であるハブ・アンド・スポーク型の路線網やCRSの構築を挙げられるが、これらの要因がこの期間においては新規参入にとって参入障壁となる埋没費用の度合いが相対的に高かったことがいえる。したがってこの時期の業界の構造はコンテスト市場の条件を満たしていなかったといえる。またこの時期に新規航空会社を排除する略奪運賃がなされたことは経済の好況局面では需要が非価格弾力的になるため既存の大手企業にとっては競争条件に応じて運賃を操作できる余地が拡大し、新規航空会社を排除する略奪運賃を行いやすい構造的特質を有していたことが考えられる。

3) 1993年から現在における動き

1990年代始めの不況は業界の寡占化をさらに強めたが、消費者の低運賃志向を背景に新たに市場に参入する航空会社が多数現れた。この時期に参入した新規航空会社の戦略は、メジャーとの直接競争を避け、ニッチ市場を開拓し、そ

⁸⁾ [23] 58-65頁。

の市場に特化することであった。これを可能にしたのが Southwest に代表される 2 地点運航体系 (Point-to-point system) である。以下ではこれらの企業の模範となった Southwest の運航方法と特徴を挙げる。

- 2 地点運航体系 (Point-to-point system) はハブ・アンド・スポーク型の路線体系を採らず、メジャーのハブ拠点上空を通過して潜在需要が見込める短距離の地方都市間を多頻度・定時運航・低運賃で運航するものである。旅客の目的地への平均移動速度はノンストップ化により格段に上がった。
- 機材構成の統一 (Boeing 737 シリーズ) により空港での折り返し時間 (Turnaround time) は業界平均の半分の 20 分で行われ、機材の運用効率を高めた (1 日平均運航時間、Southwest: 11.5 時間、業界平均: 8.6 時間⁹⁾)。
- 情報通信技術の進歩により Valujet 航空が最初に導入したチケットレスをメジャーで始めてシステム化し、旅客の利便性向上を図る一方、競争するメジャー各社の CRS からの締め出しを克服し、CRS 依存の回避を実現した。
- 近年の不況でもメジャーの中で唯一黒字を維持する健全な財務体質と業界で最も低い損益分岐ロードファクター¹⁰⁾。
- 業界でも卓越したサービス水準 (クレームの少なさ、定時性の高さ) と業界で最も低い保有機材平均使用年数 (7.9 年¹¹⁾)。

このような運航方式は寡占化における従来のメジャーの競争方法の弱点をつくものとなり、メジャーに対する間接的な低運賃圧力を可能にした。だがこれらの航空会社の果たした功績は、市場に低運賃圧力をもたらしたことだけではない。これまで自動車を利用して短距離旅行者を潜在需要として掘り起こしたことである。次にメジャーの動向であるが先の不況期におけ

る体質悪化の克服に向け、様々なコスト競争力向上の取り組みを行ってきたが、最近における Southwest を代表とする低運賃企業の圧力や景気回復にもかかわらず依然根強い利用者の低運賃志向は、メジャー各社に Southwest 型式の低運賃部門の設立を促した。またメジャー各社は CRS 構築による旅行代理店の囲い込みを行ってきたが旅行代理店コストは近年 (1992 年) では運航支出の 11% 以上¹²⁾ を占めるに至り、コスト削減上大きな課題となった。各社は手数料に上限を設ける措置やチケットレスの導入、直接顧客販売を強化している。

以上のようなコスト削減の取り組みによってメジャーは全体的にこの 2、3 年業績を急回復させているが、次のような問題が顕在化している。第 1 に業績改善に伴う賃上げ圧力の上昇による労使関係の対立の再燃傾向である。各社の対応は労使間のこれまでの関係により異なるが、一般に新型機材調達を新たな労働協約成立の前提に交渉が進められている。American ではフィーダー部門へのジェット機導入が本体の市場と重複させ低賃金化に拍車を掛けるのではという組合の懸念から労使対立は深刻になっている。第 2 に目下の業績を確保するためのコスト削減によって新型機材への投資の手控えとそれに伴う機材の老朽化が一部のメジャーに顕著なことである。このような傾向は安全性の面や将来の大規模な機材更新時の資金確保面から問題であるといえよう。

また新規航空会社にとっての将来に向けての課題は、長期的な基盤を如何に確立するかといえよう。最近の新規航空会社の規模拡大とそれに伴う業績の悪化、さらに新規航空会社同士の合併による生き残りの模索は長期的な存続のための基盤作りの難しさを示しているものといえる。だが Southwest のような低コスト構造の

9) [10] p.51.
 10) [5] p.119.
 11) [4] p.1.
 12) [2] p.1.

基盤の確立とニッチ市場への特化という戦略の明確化を行うことは長期的な存続と発展の鍵になるものと思われる。

総括すると市場は依然として寡占状態にあるが、情報通信などの技術革新や先に述べたこれまでの競争方法の盲点を突いた経営面からの現状を変革する新たな競争方法によってこれまで参入障壁となってきた要因は薄められ、現在業界では低運賃競争圧力が働き、新規参入がなされ、業界全体の効率性は改善している。近年の Southwest 型の低運賃航空会社の参入は短距離路線市場、中でも251-500マイルの市場のビジネス運賃を約23%も下げる効果があった¹³⁾ことや、業界全体に広がりつつある制限無しの低運賃部門導入の動きは競争が更に価格を通じてなされていることの証左であろう。業界の寡占化傾向は今後も変わらないであろうが、今後の技術革新や競争方法の変化によって構造特質は変化しようが現在のところコンテストナブルな市場の条件を大方満たしているといえる。

おわりに

以上規制緩和以降の20年間の業界の動向をコンテストナブル市場の理論に照らし合わせて評価を行い産業の構造的な変化を明らかにしてきた。この20年間の経験からいえることは業界におけるメジャーの競争方法が参入障壁として機能してきたものこれは時間の経過とともに経済局面や競争方法や技術条件の変化によって強くもなれば弱まりもするということである。したがってコンテストナブル市場の理論の条件を比較的満たす時期もあればそうでない時期もあるのは明らかである。これまで生じてきた新規参入の結果からはこの産業の最小最適規模はそれほど大きくなく、業界が寡占化した現状においてもコンテストナブル性の要素が強ければ潜在的な競争者にとって参入を行うのに規模が小さいことはコスト競争上問題でないことが

明らかになったといえる。しかしながら業界の寡占化という事実を考えたときこの産業で自由な競争を行う上で路線ネットワークの面からの範囲の経済性が重要性をなすことも確かであるといえる。

最後に現在における規制緩和の評価についてであるが、規制緩和政策は一面では低密度路線の切り捨てやハブ拠点空港における混雑などサービス面の低下やハブ拠点の独占傾向に伴う運賃の上昇などを招いた。しかしながら、全般には業界の経営面での自由な競争によって需給は改善し生産効率は上昇した。さらに消費者物価を考慮に入れた運賃は事実上低下し、価格弾力的な潜在需要の掘り起こしがなされた。さらに人件費削減など厳しい雇用環境にもかかわらず雇用は規制緩和以降の20年間で1.5倍拡大した¹⁴⁾。したがって規制緩和政策によって社会的な総厚生は改善したといえよう。

本稿の作成にあたり、本学経済学部鈴木多加史教授および本学産業研究所小西砂千夫助教授より貴重なコメントを頂いた。ここに記して感謝の意を表したい。

参考文献

- [1] Air Transport Association, *The Annual Report of the U.S. Scheduled Airline Industry*, 1995.
- [2] *Air Transport World*, May 1993.
- [3] *Air Transport World*, November 1994.
- [4] *Air Transport World*, July 1997.
- [5] *Air Transport World*, September 1997.
- [6] Bailey, Elizabeth E., "Contestability and the Design of Regulatory and Antitrust Policy", *Aea Papers and Proceedings*, May 1981, 71, 178-183.
- [7] Bailey, Elizabeth E., Graham, David R. and Kaplan, Daniel P., *Deregulating*

¹³⁾ [3] p.1.

¹⁴⁾ [14] p.106. [1] pp.8-10.

- the Air-lines, Cambridge, Mass: The MIT Press, 1985.*
- [8] Baumol, William J., “Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure”, *American Economic Review*, March 1982, 72, 1–15.
- [9] Dempsey, Paul Stephen and Goetz, Andrew R., *Airline Deregulation and Laissez-Faire Mythology*, London, Quorum Book, 1992. 吉田邦郎・福井直祥・井手口哲生訳、『規制緩和の神話—米国航空輸送産業の経験』、日本評論社、1996年。
- [10] Freiberg, Kevin L. and Freiberg, Jacquelyn A. *NUTS! Southwest Airlines’ Crazy Recipe for Business and Personal Success*. Austin, Texas: Bard Press, 1996.
- [11] Gialloredo, Louis, *Strategic Airline Management – The Global War Begins*, London, Pitman Publishing, 1988. 塩見英治・吉田邦郎・高橋望・寺田一薫訳、『航空輸送のグローバル化と戦略的経営』、成山堂書店、平成3年。
- [12] Graham, Braham, *Geography and Air Transport*, Chichester, John Wiley & Sons Ltd, 1995.
- [13] O’ Connor, William E., *An Introduction to Airline Economics*. (New York, Praeger Publishers, 1985). 山上徹監訳、『現代航空経済概論』改訂初版、成山堂書店、昭和62年。
- [14] Ott, James and Raymond E. Neidl, *Airline Odyssey: The World’s Turbulent Flight into the Future*. New York: McGraw-Hill, 1995.
- [15] 柴田匡平、「航空規制緩和下のパンナム—ビジネス・ウィーク誌より—」、『経済学論集』、信州大学、第26号、昭和61年。
- [16] 柴田匡平、「航空規制緩和下の経営課題—テキサス・エアの拡大過程—」、『経済学論集』、信州大学、第26号、昭和63年。
- [17] 高橋望、「航空産業における規制理論の妥当性と規制緩和の条件(1)」、『経済経営論叢』、京都産業大学、第20巻第2・3号、昭和60年12月。
- [18] 高橋望、「航空産業における規制理論の妥当性と規制緩和の条件(2)」、『経済経営論叢』、京都産業大学、第20巻第4号、昭和61年3月。
- [19] 高橋望、「航空産業における規制理論の妥当性と規制緩和の条件(3)」、『経済経営論叢』、京都産業大学、第21巻第1号、昭和61年6月。
- [20] 高橋望、「航空産業における規制理論の妥当性と規制緩和の条件(4)」、『経済経営論叢』、京都産業大学、第21巻第3号、昭和61年12月。
- [21] 高橋望、「米国航空業の規制緩和環境への適応行動」、『運輸と経済』、第47巻第6号、昭和62年6月。
- [22] 戸崎肇、『航空の規制緩和』第1版第1刷、勁草書房、1995年。
- [23] 長谷川通、『国際航空運賃の経済学』初版、中央書院、1995年。
- [24] 丹治隆、「ノースウエスト航空、復活までの軌跡」、『Currents 3 / 4月号』、日本航空株式会社広報部、No.68、平成9年。
- [25] 丹治隆、「世界の航空界の動向を探る—少数のメガキャリアと多数の地域航空会社に両極化?—」、『Currents 1 / 2月号』、日本航空株式会社広報部、No.67、平成9年。
- [26] 藤山一穂、「米国航空業界の規制緩和と大手航空会社の盛衰」、『運輸と経済』、第52巻第12号、平成4年12月。
- [27] 向山秀昭、「最近の米国航空産業の動向(前編)」、『運輸と経済』、第56巻第6号、平成8年6月。
- [28] 向山秀昭、「最近の米国航空産業の動向(後編)」、『運輸と経済』、第56巻第7号、

平成8年7月。

- [29] 山内弘隆、「経済的規制の緩和と市場構造
の変化ーアメリカの航空産業の事例ー」、
『ビジネスレビュー』、Vol.42, No.1。
- [30] 山本哲三、「米国の航空規制緩和の教訓」、
『運輸と経済』、第53巻第4号、平成5年4
月。