

東京便の航空運賃値下げ策

東京(羽田)―鳥取便の航空運賃については、以前より割高感が指摘されている。運賃の割高を示すために、よへ岡山便の安さが引き合いに出されるが、全国的に見るとどうだろうか。

図1は、前日まで購入可能な割引運賃にて東京発各路線のキロ当たり運賃を比較したものである。航空機は離発着に固定費用(着陸料等)がかかるため、距離路線は割高に設定されがちだが、その点を割り引いても鳥取・米子便はキロ単価が平均より高いといえる。

競合路線は割安に

では、運賃の割安な路線はどういった特徴があるのだろうか。一つは新幹線との競合路線である。大阪・岡山・秋田・三沢(青森)などがこれに属する。もう一つは新興航空会社が参入した路線である。特にスカイマークエアラインズが参入した福岡・札幌・旭川便は、キロ単価がきわめて安い。ただし、全日空と提携関係にある北海道国際航空やスカイネットアジア航空が就航する路線では運賃の割安感はない。

さて、東京―鳥取便の運賃値下げ策としてよく語られるのが日本航空の誘致(2社運航化)だが、全日空・日本航空の2社運航路線は決して割安ではない。たとえば東京―高知便(2社運航)は、ほぼ同距離の米子便よりもキロ当たりの単価はむしろ高い。実質

航空会社との協力も重要

首都圏からの集客へ 効果的な働きかけを

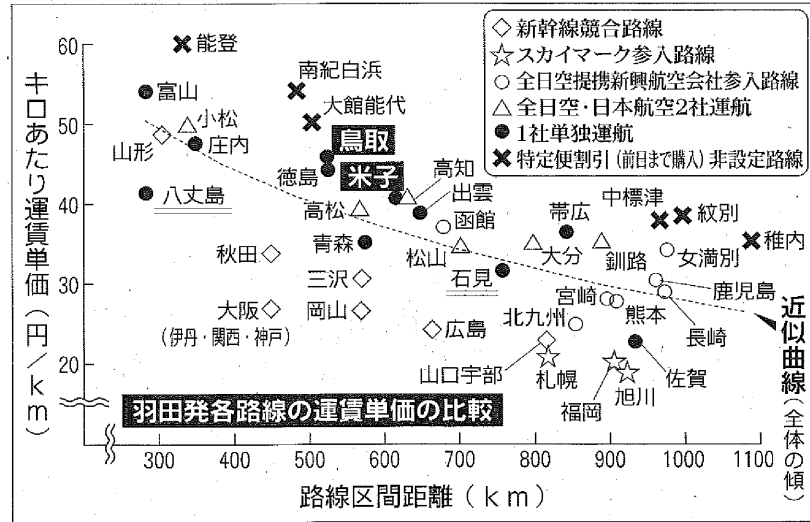


図1 東京(羽田)発各路線のキロ当たり運賃の比較(前日まで購入可能な割引運賃)のキロ単価

注1) 昼間(10~15時)に羽田を出発する便のうちもっとも安い運賃を採用した(該当便が存在しない場合は、10~15時にもっとも近い時刻に発する便の運賃)
注2) スペースの都合上、伊豆大島・奄美・沖縄路線は省略した
注3) 佐賀便の運賃が安いのは、至近にある福岡空港の影響が波及したためと考えられる

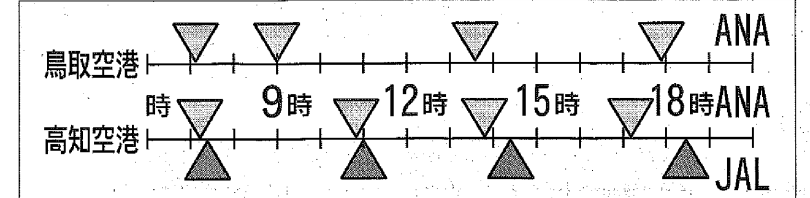


図2 東京(羽田)発高知・高松ダイヤ(鳥取・高知発時刻を省略)

注) 航空2社が就航する路線で他の交通機関と競合がない場合、両社が利潤最大化を求めてダイヤを組むと、両社の離発着時刻が近づくことが経済学的にも分析されている

鉄道見直しで選択肢増やす

上全日空と日本航空の寡占状態にある国内航空業界では、両社の運賃競争は起ころいなくといえる。それほど、高知便では2社がほぼ同時刻に離発着するダイヤを組んでおり、利便性の低下が問題となっている(図2)。

地元の交渉が奏功

一方、東京―鳥取と同じく全日空単独路線でありながら、運賃が割安に抑えられている路線が存在する。東京―八丈島、東京―石見(鳥根)の各路線である。実はこの2路線は地元関係者と全日空の交渉による値下げが実現した路線である。

八丈島便については、地元自治体が全日空と交渉し、半年間で乗客を前年同期比10%

(約1万人)増やすという条件付きで運賃値下げが実現した。条件を達成できなかった半年後に運賃を元に戻すという約束だったが、鳥取便で空路の利用喚起、観光客誘致に努めた結果、目標を達成し、値下げ措置が継続されている。

石見便については、地元商工会議所青年部が主体となり、運賃の値下げとダイヤの改善を求めて大々的な署名活動を行った。結果、鳥根県益田市の人口の2倍を超える11万近くの署名が集まり、それを携えて全日空と交渉し、要望項目を実現した。

では、以上を踏まえて東京―鳥取便の運賃値下げ策を検討してみよう。

第一に新興航空会社を誘致

することが検討されるが、スカイマーク以外の各社はいずれも全日空と提携を結んでおり、参入による運賃低廉化は期待薄である。また、スカイマークは就航路線を幹線に絞り込んでいくほか、路線改廃が著しく、安定就航は期待できな

第二に、現在でも東京―鳥取間の旅客輸送で約2割のシェアをもつ国土交通省調べ)鉄道の見直しを検討される。現在、東京までは鉄道で約5時間を要するが、姫路駅での新幹線との接続改善などで4時間30分台への短縮、因美線の再改良次第では4時間台前半での連絡も可能である。鉄道の対東京の競争力強化は、航空運賃値下げの即効策とはならないが、利用客の選択肢

最後に検討されるのは、八丈島や石見の事例に学び、航空会社に効果的な集客活動を行うことである。石見の例に学ぶならば、いかに利用客の生の声を結果して航空会社に伝えられるかである。八丈島の例に学ぶならば、具体的な数字をもっての働きかけや条件交渉の必要性を認識することである。県政の主要課題でもある観光産業強化にあたって、特に首都圏からの集客にあたって全日空の協力が不可欠なのは言うまでもなく、全日空との関係悪化は望ましくないことではない。むしろ全日空との連携強化の過程で運賃低廉化を目指すたたかな戦略が求められる。

(研究員 坂本誠)

成功事例に学ぶ

を広げるほか、姫路線開通の影響が懸念される智頭急行の経営基盤強化にもつながる。