

2

LCCの本質と国内LCCの将来



東京工業大学 大学院
理工学研究科 准教授
花岡 伸也

要旨

- ・LCC= 格安航空会社の呼称は本質を誤解させる。
- ・ハイブリッド化でLCCとFSCの境界が曖昧に。
- ・日本ではアジア国際線にLCC成長のポテンシャル。

キーワード

LCC、ハイブリッド化、LCC参入のインパクト

はじめに

日本に本格的なローコストキャリア(LCC = Low-Cost Carriers)が登場したのは2012年。LCC元年と呼ばれた当時、国内LCCの今後の展望について執筆する機会を本誌で得た(花岡、2012a)。3年後、再び執筆の機会を頂いた。この間、国内航空市場に対し、LCCはどのようなインパクトを与えただろうか。本稿では、LCCの本質について改めて振り返り、国内LCC参入のインパクトやLCC利用者の特徴をまとめ、今後の国内LCCの将来について論じる。

改めてLCCの本質とは何か

サウスウエスト航空(米国)の登場以来、世界各地で多くのLCCが活躍している。サウスウエスト航空の始めた“サウスウエストモデル”(Doganis, 2001)は、LCCの伝統的モデルである。しかし、LCCの運航システムやサービスは多様化・ハイブリッド化しており、さまざまなタイプのLCCが存在する。そこで、LCCとはそもそもどのような航空会社なのか、その本質について改めて振り返ってみたい。

LCCを簡潔に定義すると、「効率化の向上によって低い運航費用を実現し、低運賃で簡素化された

航空輸送サービスを提供する航空会社」と書くことができる¹。日本では「格安航空会社」という運賃に注目した呼称が定着しているが、これはあくまで一つの要素にすぎない。文字通り、低い費用(ローコスト)で航空輸送サービスを展開しているのがLCCである。低運賃はLCCの魅力の一つだが、本家のサウスウエスト航空のように、既に低運賃ではないLCCも存在する。LCCの本質を誤解しないためにも、「格安航空会社」という呼称は



1. この定義はWikipediaの「格安航空会社」に書いてある文とほぼ同じであるが、実はWikipediaにこの文を書いたのは筆者である(2006年頃)。

止めるべきだろう。

図表1は、LCCの運航システム・サービスの特徴を、国内外の文献および筆者の見解に基づきまとめたものである²。①の低運賃は、自社をLCCと位置付けてビジネスを始める航空会社にとって、広く旅客に受け入れられ、競合他社に対して一定の優位性を得るまでは必要不可欠な特徴である。②は低運賃運航をしながら利益を確保するために必要な特徴である。もちろん、レガシーキャリアと呼ばれる従来型の航空会社にも高い座席利用率は望ましいものの、一般的なレガシーキャリアの目標は、高い座席利用率ではなく高いイールド(旅客キロ当たり収入)である。運賃を抑えているLCCにとって、高い座席利用率なしに生き残るのは難しい。

LCCはNo-frills Carriersとも呼ばれており、これが③に該当する。つまり、無料のサービスを徹底的に簡素化し、機内食や機内エンターテインメントの有料化や、一定重量以上の受託手荷物への課金などを付帯サービスとして課金するシステ

ムを採用している。LCCによって、チェックインカウンター利用手数料などさまざまな付帯サービス課金があり、LCCの収入要素として大きな位置付けになりつつある(橋本、2012)。No-frills Carriersに対するレガシーキャリアの呼称は、フルサービスキャリア(FSC)である。FSCではこうしたサービスが航空運賃に含まれており、どの旅客も無料でサービスを受けられるのが一般的である。しかし、米国の一部のレガシーキャリアは機内サービスに課金しており、米国の国内線では両者の境界が曖昧になりつつある。

以下、④から⑪までが、低費用運航のためにLCCが実施している特徴である。それぞれ、主に削減される費用項目を括弧内に簡潔に記述した。①から③も含め、これらの全部または一部を実施している航空会社がLCCと呼ばれている。このうち、④のポイント・トゥ・ポイント・ネットワークを多くのLCCが踏襲しており、これに対するレガシーキャリアの呼称が、ハブ・アンド・スポーク・シス

図表1 LCCの運航システム・サービスの特徴

① 低運賃
② 高い座席利用率
③ 有料機内食、有料機内エンターテインメント、特定座席指定課金、受託手荷物重量別課金などの付帯サービス有料化
④ 2地点間のポイント・トゥ・ポイント・ネットワーク(乗り継ぎサービスなし等による費用削減)
⑤ 短い折り返し時間による高い機材稼働率(座席キロ当たり費用の削減)
⑥ 非混雑空港・セカンダリー空港の活用(機材稼働率向上や空港使用料減免による費用削減)
⑦ 座席クラスの本一化(エコノミークラスのみのサービス簡素化による費用削減)
⑧ 多くの利用者が座ることのできる高密度な座席配置(座席当たり費用の削減)
⑨ 機種統一(整備費用やパイロット・整備士の訓練費用等の削減、機材一括購入による割引)
⑩ 航空券のインターネット予約・販売の推進(人件費、広告費、各種手数料の削減)
⑪ 職員の複数業務兼務(人件費削減)

2. LCCのビジネスモデルの特徴については、和書では杉山・松前(2012)が分かりやすくまとめている。

テムを基本とするネットワークキャリア(NWC)である。LCCの登場により、従来型の航空会社に複数の呼称が出てきたことは興味深い。

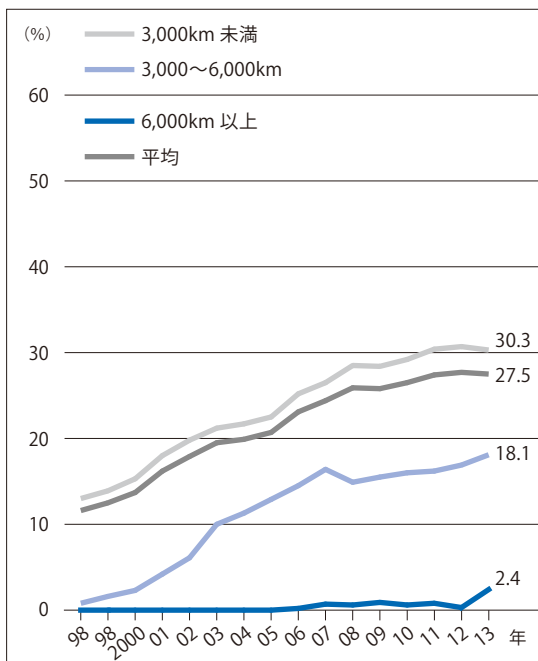
図表1のどの特徴を重視するかによって、各LCCのビジネスモデルや戦略が異なる。それが世界のLCCの多様化につながっている。また、機内食などの付帯サービスを無料とするLCCもあることから、LCCとFSCの中間に位置付けられるハイブリッド化も進んでいる。そのため、自称であれ他称であれ、どの航空会社がLCCなのかは論者によって異なる。さらに、同じ航空会社であっても、サービスをLCCからFSCに変えることもあれば、その逆もある。LCCが成熟した市場では、ハイブリッド化により両者の差別化が難しくなっているのである。

しかし、そうした現状を踏まえてもなお、LCCと

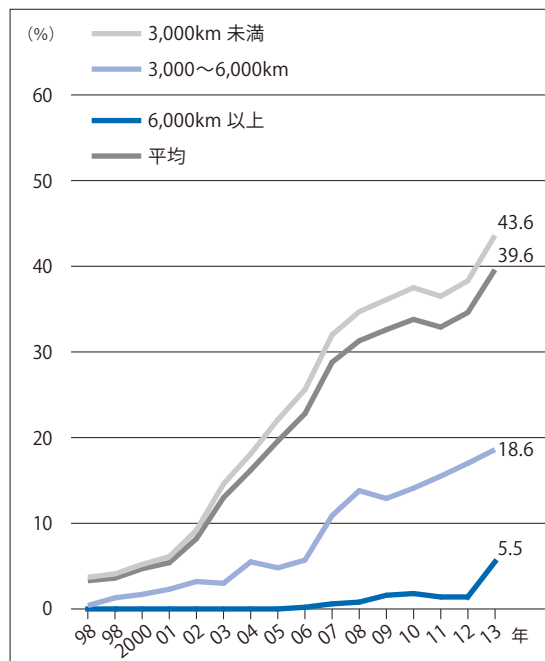
レガシーキャリアの違いは残っている。それが⑤の高い機材稼働率である。LCCが低費用で運航するためには、特に高い機材稼働率の維持が不可欠であり、それがLCCの生命線になると筆者は考えている。機材稼働率を高く保つには、④のポイント・トゥ・ポイント・ネットワークが望ましい。また、⑥の非混雑空港・セカンダリー空港の拠点化がLCCの大きな特徴と指摘されることもある³。これはニッチ路線の発掘と独占、空港使用料の減免という利点だけでなく、希望する発着枠を容易に得られることも理由である。それにより、高い機材稼働率が可能となるからである。

世界の主要な航空市場において、LCCのマーケットシェアはどの程度あるだろうか。図表2から図表5は、それぞれ北米、欧州、東南アジア、北東アジアの各航空市場を発着する航空会社を

図表2 北米における距離帯別LCC提供座席数シェア



図表3 欧州における距離帯別LCC提供座席数シェア



3. Abdaら(2012)は、1990年から2008年までの米国内市場において、LCCが拠点とした空港の多くは大規模空港であることを明らかにしている。実際、セカンダリー空港の拠点化を徹底しているLCCは世界でもライオンエアのみである。

対象に、提供座席数実績に基づくLCCシェアの推移を示したものである。ここでのLCCは、OAG (Official Airline Guide) のリストに従ったものである⁴。

四つの航空市場を通して明らかなのは、短距離の3,000km未満でLCCのシェアが高いことである。これは、図表1で示したLCCの運航システムやサービスの多くが、4時間以内の短距離で優位性を発揮できるからである。機内食などの付帯サービスを利用しなくても我慢できるのは短距離までである。高密度な座席配置は快適性が損なわれるため、長時間フライトには適さず旅客にも好まれない。長距離では最大航続距離の関係から必然的に大型機種での運航になり、機内清掃や給油のために短い折り返し時間の実現も難しくなる。さらに、運航距離が長くなるほど燃

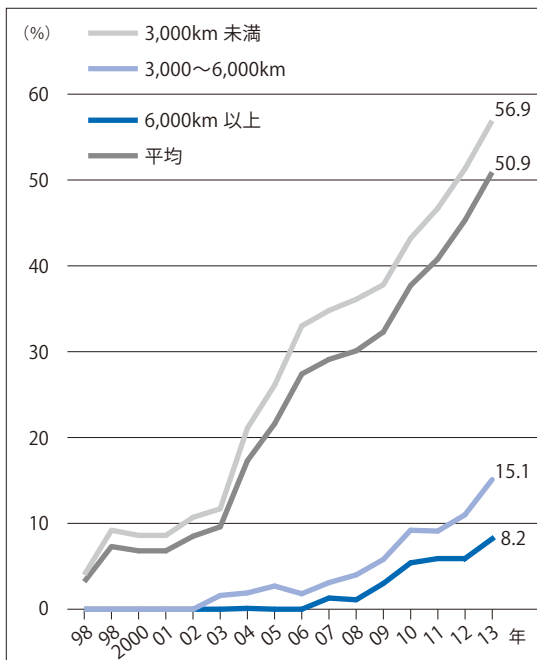
油費の割合が相対的に高くなり、航空会社が自ら費用削減可能な要素が限られてしまう。3,000～6,000kmの中距離でもLCCのシェアは一定数あるものの、長距離でLCCのシェアが低いのは以上の理由からである。

海外事情から得られる示唆

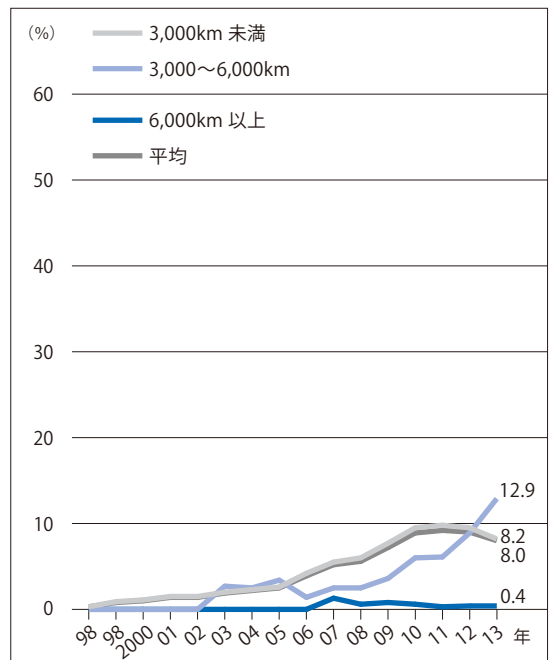
本格的LCCが登場した2012年、「運輸と経済」12月号で「LCCで変わる日本の空」と題した特集が生まれ、筆者を含め7人の専門家による記事が掲載された。この特集からいくつか重要な示唆が得られることから、その断片を紹介しよう。

村上(2012)は、米国の航空市場を対象に、「LCCでもある程度の市場支配力を持つと高い運賃を設定する」ことを統計分析により明らかにしている。特に、サウスウエスト航空の平均運賃が

図表4 東南アジアにおける距離帯別LCC提供座席数シェア



図表5 北東アジアにおける距離帯別LCC提供座席数シェア



図表2～5 注：図表5の北東アジアの日本には、ピーチ・アビエーション、ジェットスター・ジャパン、エアアジア・ジャパン(パニラエア)のみが含まれる。スカイマーク、エアドゥ、スカイネットアジア航空、スターフライヤーは、OAGのLCCリストには含まれるが、図表5からは除いている。
出所：UBM Aviation「OAG MAX 時刻表データベース」(1998.10～2013.10)の各年10月第1週のデータをもとに三菱総合研究所作成。

4. 実数は、OAGのリストにおいて、欧州LCC協会を2012年に脱退したエア・ベルリンは、同年からLCCに含まれていない。しかし、本稿では経緯を示すことを重視し、エア・ベルリンを含めた座席数シェアを示している。エア・ベルリンを除いた場合、図表3において、平均の2012年は31.2%、2013年は36.2%となる。

レガシーキャリアに近いことを示している。同様のことは、運輸政策研究機構国際問題研究所が毎年発行している報告書「アメリカ航空産業の現状と今後の展望」において、サウスウエスト航空のイールドが、2008年以降は常にレガシーキャリアを上回っていることから示唆される。一方、拙著(花岡、2012b)では、東南アジアのLCCとレガ



シーキャリアの運賃を、両者が激しく競争している主要路線を対象に一定期間インターネットで調査し、LCCの最低運賃がレガシーキャリアよりも低いことを示した。これは、LCC市場が成熟した米国とは異なり、東南アジアではLCC市場が拡大している最中であることを端的に表している。

橋本(2012)は、2004年に設立された欧州LCC協会(ELFAA = European Low Fares Airline Association)に加盟しているLCCの構成が、買収、消滅、脱会により大きく変わっていることを指摘

している。エア・ベルリンのように、LCCからFSCへ変貌した航空会社もある。このように、市場の成熟により、航空会社が生き残りのためにLCCビジネスから「卒業」することもある。他方、東南アジアでは、フィリピンのセブ・パシフィックは1996年から、インドネシアのライオン・エアは2000年から運航を開始しており、当初は自らをLCCと位置付けてはいなかった⁵。しかし、2002年にエアアジアが登場し、東南アジアでLCCが認知されて以来、両社とも2000年代中盤からLCCらしい運航システム・サービスを始め、国内外でLCCと位置付けられるようになっていく。

竹林(2012)は、日本の航空市場の特殊性として新幹線の存在を挙げている。航空と高速鉄道の競争は、欧州大陸をはじめとして、中国、台湾、韓国など世界各地で見られる。しかし、日本の新幹線のように高頻度で大量輸送している事例は決して多くなく、それが日本のLCCの成長にも影響を与えたと考察している。

図表6 日本の航空会社のイールドの推移

単位：円/旅客キロ

	2011	2012	2013
ANA	18.4	18.0	17.5
JAL	17.9	17.5	17.1
スカイマーク	12.7	12.1	12.2
ピーチ・アビエーション	—	7.5	8.6
ジェットスター・ジャパン	—	5.8	6.7
エアアジア・ジャパン	—	7.4	6.1

出所：長谷ら(2014)

LCCのネットワークと拠点空港

2012年にピーチ・アビエーション、ジェットス

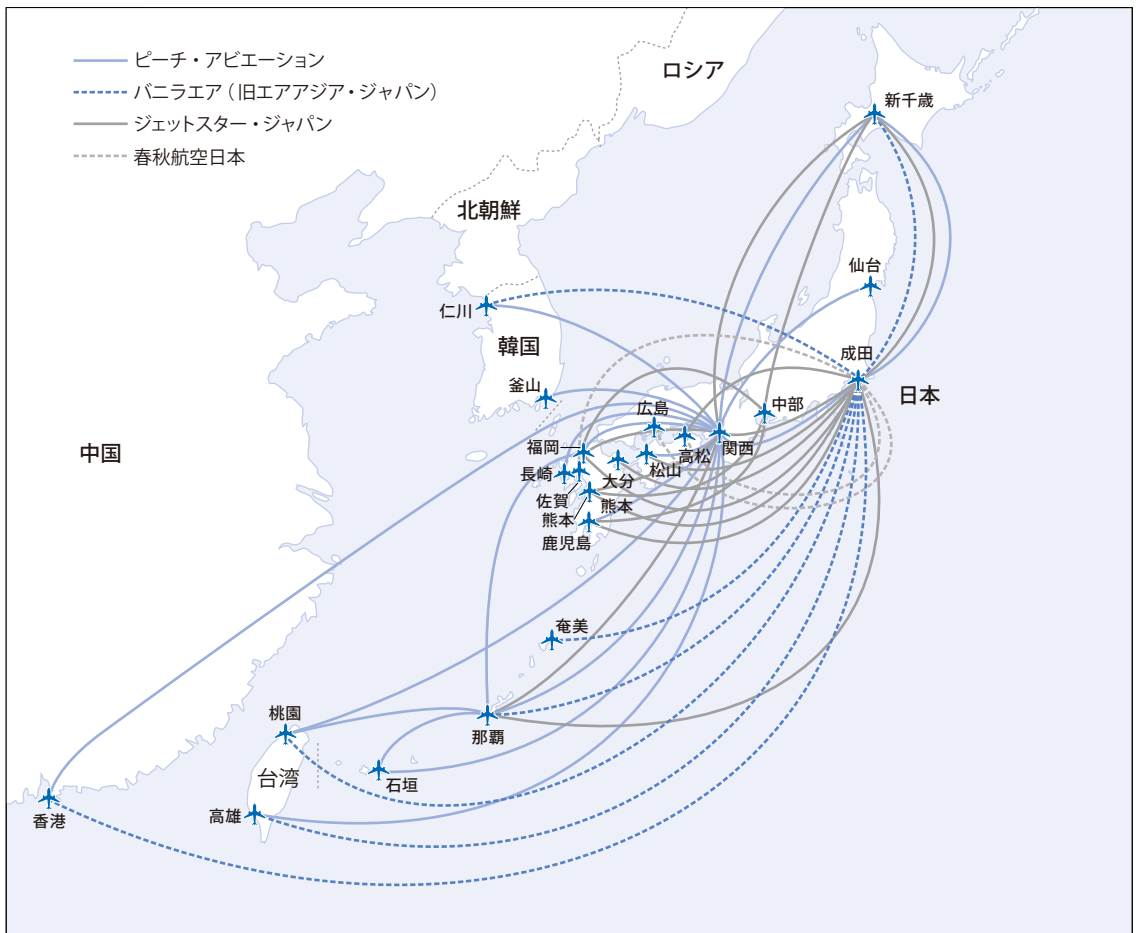
5. 2009年、ASEAN航空自由化を担当するフィリピン航空当局者と、セブ・パシフィックの位置付けについて直接議論する機会があった。フィリピン当局はセブ・パシフィックを国内初の民間航空会社としており、LCCとは位置付けていないとのことだった(現在の認識は変わっているかもしれない)。日本におけるスカイマーク等と同じように、国内と海外の位置付けが異なる例である。

ター・ジャパン、エアアジア・ジャパン(現バンライエア)のLCC3社が登場した。国際的には、1990年代後半から2000年代初頭にかけて登場したスカイマーク、エアドゥ、スカイネットアジア航空、スターフライヤーの4社もLCCと認識されている。しかし、図表6に示すように、2012年に登場した3社のイールドは明らかに他社よりも低い。イールドによってLCCと位置付けるべきではないものの⁶、図表1で示したLCCの運航システム・サービスを幾つか踏襲していることから、この3社を本格

的LCCと呼んで差し支えないだろう。なお、ピーチ・アビエーションとジェットスター・ジャパンは、就航2年目の2013年のイールドが上がっている。1年目はまず低運賃でアピールし、2年目には運賃を上げていることが見て取れる。対照的に、2013年10月に運航中止したエアアジア・ジャパンは、不振だった2年目を象徴するようにイールドが大きく下がっている。

この3社に、2014年8月に就航開始した春秋航空日本を加えたLCC4社のネットワークを、

図表7 国内LCC4社のネットワーク(2014年12月現在)



注：ピーチ・アビエーション、バンライエア、ジェットスター・ジャパン、春秋航空日本の国内LCC4社のネットワーク図を、2014年12月時点(計画中は除き実際に運航している路線)で作成。

6. 本来は「座席キロ当たり費用」を用いてLCCが低費用なことを示すべきであるが、日本の航空会社は同データを公開していないことからイールドを用いた。



図表7に示す。ピーチ・アビエーションは関西空港を拠点とし、残り3社は成田空港を拠点としている。ただし、図表7から明らかなように、ジェットスター・ジャパンは関西空港と中部空港の拠点化も進めている。また、ピーチ・アビエーションとバニラエアは、国際線にも複数路線を展開している。春秋航空日本は、中国の春秋航空の運航による上海との接続を意識した路線展開を行っている。

図表7から、国内線も国際線も、需要の大きな路線に参入してネットワークを拡張していることが分かる。北米、欧州、東南アジアで既に広域なネットワークを有す大手LCCは、それまで航空需要のなかったニッチ路線にも積極的に展開している。しかし、日本のLCCはまだ萌芽期であり、そのような路線参入はほとんど見られない。

関西空港は24時間空港であり、事実上は混雑空港でもないことから、高い機材稼働率が重要なLCCにとって利点のある空港である。また、成田

空港より西に位置していることから4時間フライト圏内が異なり、より多くのアジア圏域をカバーできるのも有利である。

成田空港は首都圏の旺盛な航空需要を期待できる。しかし、成田空港の混雑時間帯の発着枠は取りにくく、また深夜早朝に運航禁止時間帯がある。さらに、成田のような混雑空港では、ゲートから離れ自走を開始した後、滑走路上で離陸までに待機しなくてはならないことも多い。以上より、高い機材稼働率の実現が難しい成田空港において、LCCの「大成長」は難しいと考えられる。2015年4月に開業するLCCターミナルが運航費用削減に貢献するのは間違いないが、それだけでは不十分だろう。ただし、皮肉にも、羽田空港の昼間時間帯発着枠の国際線開放により国際線の羽田シフトが起これ、それによって成田では空いている発着枠が少しずつ増えているようである。これが成田空港を拠点とするLCCにとっての追い風になるかもしれない。

国内LCC参入のインパクト

LCCは国内航空市場にどのようなインパクトを与えたのだろうか。国土交通政策研究所(長谷ら、2014)は、LCC参入後の航空市場の変化について多角的な調査・分析を行っている。その結果より、需要に関するインパクトは次のようにまとめられる。

- ① 1年以上LCC就航実績のある9路線⁷⁾の年間旅客数は、2011年比で、2012年は1.71倍、2013年は2.42倍と増加している。
- ② 9路線の競合路線(首都圏では成田路線に対する羽田路線、関西圏では関西路線に対する伊丹路線)では、2011年比で、2012年は0.95倍、2013年は0.87倍と減少しており、LCCの参入し

7.9路線の内訳は、成田-新千歳・福岡・那覇・関西、関西-新千歳・福岡・那覇・鹿児島・長崎。

た成田路線や関西路線へ需要が移転している。

- ③ 首都圏2空港と関西圏3空港を1発着地と見なして路線別旅客数の推移を見たところ、LCC参入路線で旅客数が増加している。ただし、ほとんどの路線でレガシーキャリアからLCCへの転換需要がある。この傾向は、東京－札幌線・福岡線や大阪－札幌線・那覇線で顕著である。しかし、新規誘発需要のある路線も多数ある⁸。
- ④ 大阪－福岡線は、2012年は18%増、2013年は42%増と大きく増加している。もともと新幹線の分担率が高い区間のため、新幹線からの転換需要が多いと推察される。
- ⑤ 2011年3月に九州新幹線が全線開通した。よって、京阪神－鹿児島区間では2011年に新幹線利用者が急増したものの、2012年には減少した。一方、航空利用者は2011年に減少後、2012年にはLCCが参入し、2010年以上に増加した。両者の合計も2010年と比べて2011年、2012年と増加しており、九州新幹線とLCCが競い合って新規需要を誘発している。

以上を要約すると、LCC就航により新規需要を誘発していることは間違いないながらも、レガシーキャリアと新幹線からの転換需要も多いことが分かる。特に、首都圏では羽田空港のレガシーキャリアから成田空港のLCCへ、関西圏も同様に伊丹空港のレガシーキャリアから関西空港のLCCへの転換需要がある。航空会社間の競争が、空港間競争にも波及しているのである。ただし、上記のいずれのインパクトもまだ初期効果段階であり、確定的な傾向とは断定できない。LCCがどれだけの新規需要を誘発するのか、少なくともあと3年後経過してから判断する必要があるだろう。

LCC利用者の特徴

筆者はこれまで、2005年にバンコクのドンムアン空港(花岡、2007)、2013年にハノイのノイバイ空港、そして2014年にジャカルタのスカルノハッタ空港において、LCC利用者の実態調査を現地で行って来た。各調査の目的は異なるが、いずれもLCC利用者の属性、利用目的、選択理由を尋ねており、レガシーキャリアとは異なることが明らかになっている。そこで、ハノイでの調査結果を中心に、バンコクやジャカルタと比較しながらLCC利用者の特徴を紹介する。

ベトナムでは、レガシーキャリアであるベトナム航空、2008年に改名してLCCとして再出発したジェットスター・パシフィック、2012年末に運航を開始したLCCのベトジェットエアの3社が国内線を運航している。ベトナム航空の利用者は高所得層中心で平均年齢が相対的に高く、利用目的は業務が70%で、友人訪問・帰省が21%、観光はわずか8%である。その一方、LCC2社の利用者は中間所得層中心で20代の利用者が多く、利用目的は業務が50%と多いが友人訪問・帰省も34%と多く、観光は15%であった。また、ベトナム航空の選択理由は、安全性⁹、遅延の少なさ、座席の快適性が上位となった一方、LCCの選択理由は低運賃が圧倒的に多い。他都市の調査と比較すると、レガシーキャリアとLCCで所得層が異なること、LCC利用者は若年齢層中心であること、レガシーキャリアとLCCの選択理由がほぼ共通していることなど、多くの点で一致している。

都市によって異なるのは利用目的である。バンコクおよびジャカルタと比較してみると、レガシーキャリアとLCCの業務目的が、それぞれバンコク35%と20%、ジャカルタ37%と35%、友人訪問・

8. 石倉ら(2014)は、関西－新千歳線を対象に時系列分析に基づくモデル分析を行い、新規誘発需要と他航空会社からの転換需要の割合を定量的に推定した。

9. レガシーキャリアの選択理由で安全性は常に上位に挙げられるが、LCCが安全ではないという統計はない。イメージとしてこの理由が選択されていると考えられる。

帰省がバンコク40%と53%、ジャカルタ50%と52%、観光がバンコク24%と26%、ジャカルタでは11%と9%となった。ジャカルタでは、レガシーキャリアであるガルーダ航空とLCCであるライオン・エアの利用目的に大きな差は無い。しかし、業務が多く観光が少ない点はハノイと似ている。友人訪問・帰省は、バンコクとジャカルタでLCCは共に50%を超えており、ハノイの結果と合わせてもLCCの中心的な利用目的であることが分かる。バンコクは業務のシェアが相対的に小さい分、観光のシェアが多くなっている。これは、観光を楽しむ余裕のある富裕層がバンコクで増えていることと無縁ではないだろう。既に調査から10年が経過しており、観光目的のシェアがさらに大きくなっている可能性もある。

これらの結果から、東南アジアの新興国において、レガシーキャリアはこれまでの運航実績による信頼と安心感から、業務や友人訪問・帰省を目的に利用されていることが分かる。他方、LCCは低運賃という魅力により、友人訪問・帰省を主たる目的として中間所得層や若年齢層に利用されている。

日本のLCC旅客の特徴はどうだろうか。ここでも、国土交通政策研究所(長谷ら、2014)の調査結果を参照し、東南アジアと比較してみよう。国土交通政策研究所の調査は、LCC利用経験者に対してウェブ調査を実施したものである。LCC利用者は相対的に低所得層のシェアが高く、若年齢層中心であり、低運賃の選択理由が圧倒的に高い点は、東南アジアでの筆者による調査結果と同様である。レガシーキャリアの選択理由の上位に安全性が来る点も同じである。ここでも異なるのは利用目的であり、LCCは観光64%、友人訪問・帰省17%、業務14%と業務目的のシェアが小さいことである。



ただし、レガシーキャリアも観光58%、友人訪問・帰省16%、業務20%と似たようなシェアになっており、この業務目的のシェアは実態を反映していない可能性が高いことから、ウェブ調査の限界点として注意する必要がある。

以上の結果から得られる示唆は、業務目的の国内線利用者に対しても、LCCはマーケティングを検討すべき、というものである。実際、北米や欧州でも業務目的でLCCは利用されている。国内の大手レガシーキャリアの牙城を崩すのは容易ではないものの、定時性を維持して信頼性を高めることにより、業務の利用者が増えていく可能性は十分にあるだろう。

日本のLCCの将来

LCCが成長した短距離市場では、その割合の多寡はあるものの、LCCとレガシーキャリアがシェアを分け合っている。LCCが市場に浸透しても、レガシーキャリアのフルサービスを好む利用者が

いるからである。先行している北米や欧州の事例を見ても、航空市場がLCCに独占されるようなことは今後も起きないだろう。しかし、LCCが成長するにつれて両者のハイブリッド化が進み、市場が成熟すればするほど、差別化は難しくなることだろう。

今後の日本におけるLCCの将来はどのようなだろうか。国内航空市場は、人口減少と新幹線延伸やリニアの開業により、長期的には確実に縮小すると予測されている。航空だけでなく、新幹線や高速道路により既に充実した都市間交通ネットワークが張り巡らされている日本においては、国内線におけるLCCのシェアは緩やかな増加となるだろう。鍵になるのは、アジア各国の利用者が日本を訪れるアジアインバウンド需要である。中間所得層が増え続けているアジア諸国では、海外旅行需要も同時に増加している。短期滞在ビザの免除により、タイからの訪日者数が急増しているのはその一例であろう。航空会社間の競争も一段と激しくなることから、これらアジア諸国の利用者に認知されることが個々の本邦LCCにとって重要になる。

航空需要は、経済成長に伴う個人所得増に比例して増加する。アジア諸国の多くは経済成長過程にあり、経済危機やテロなどが発生しても、航空需要は一時停滞後に再び伸びることは間違いない。特に東南アジアでは、ASEAN単一航空市場の実現とそれに対応したLCCの成長により、需要増加傾向が衰えることはしばらくないだろう。日本では、東南アジアとは異なり大きな経済成長は見込めないが、アジアの国際線市場にはLCC成長のポテンシャルがある。激しい競争の中で生き残るためには、各LCCが変化する市場に対応して自社の運航システムやサービスを柔軟に変えていく必要が

ある。低費用という鉄則を守りつつ、将来の市場動向を的確に予測していくことが生き残りの条件となる。

参考文献

- ・石倉智樹, 山本浩平, 小根山裕之: 国内線格安航空会社参入による需要誘発および航空会社間競争への影響に関する分析, 土木学会論文集 D3 (土木計画学), Vol.70, No.5, 701-707, 2014.
- ・杉山純子, 松前真二: LCCが拓く航空市場, 成山堂書店, 2012.
- ・竹林幹雄: 低費用航空会社 (Low Cost Carrier) の国内市場参入による影響と今後, 運輸と経済, Vol.72, No.12, 59-68, 2012.
- ・橋本安男: 欧州LCCの現況について, 運輸と経済, Vol.72, No.12, 39-50, 2012.
- ・長谷知治, 小澤康彦, 松永康司, 渡辺伸之介, 井上諒子, 内田忠宏: LCCの参入効果分析に関する調査研究, 国土交通政策研究, 第118号, 2014.
- ・花岡伸也: タイにおけるローコストキャリア参入の影響と利用者属性, 運輸政策研究, Vol.10, No.1, 38-46, 2007.
- ・花岡伸也: 到来したLCCの波とわが国の行方, ていくおふ, ANA総合研究所, No.131, pp.2-9, 2012a.
- ・花岡伸也: アジアのLCCの運賃分析, 運輸と経済, Vol.72, No.12, 22-28, 2012b.
- ・村上英樹: LCC参入後の航空市場形態, 運輸と経済, Vol.72, No.12, 15-21, 2012.
- ・Abda, M., Belobaba, P., and Swelbar, W.: Impacts of LCC growth on domestic traffic and fares at largest US airports, Journal of Air Transport Management, Vol.18, No.1, 21-25, 2012.
- ・Doganis, R: The airline business in the 21st Century, Routledge, 2001 (R.ドガニス: 21世紀の航空ビジネス, 中央経済社, 2003).

Profile

花岡伸也 (はなおか・しんや)

1970年生まれ。94年東北大学工学部土木工学科卒業。99年東北大学大学院情報科学研究科博士課程修了。同年財団法人運輸政策研究機構運輸政策研究所研究員。03年タイ王国アジア工科大学院講師、04年同大学院工学技術研究科助教授などを経て、2007年より東京工業大学大学院理工学研究科准教授(現職)。専門は交通政策。近著に「新しい空港経営の可能性 - LCCの求める空港とは」(関西学院大学出版会、2012年)など。