

公共交通プライシングにおける 経済・制度的課題の一考察 —過去の価格競争事例の再検討から—

大井 尚司¹

¹正会員 大分大学教授 経済学部門 (〒870-1192 大分県大分市且野原 700 番地)

E-mail:ooi-hisashi@oita-u.ac.jp

労働力確保、サービス向上や施設更新等の費用確保、公共交通サービスの確保維持といった課題に対して、公共交通の現状のプライシングではこれらの役割を果たせず、適切なサービスの維持に困難をきたす可能性すら懸念されるようになっている。

過去においては、内部補助や公的補助と競争の抑制によって市場を守る代償としてプライシングルールが原価に基づき決められ機能した経緯があったが、公共交通部門での規制緩和により担保されなくなった現状においても、プライシングルールの前提が変わらなかったことで、市場の安定性に支障をきたす事例も見られた。

本研究では、こういったプライシングルールの抱える経済・制度的な課題について、過去起きた価格競争を扱った裁判例から振り返るとともに、今後のプライシングルールの方向性に関する示唆を考える。

Key Words: public transport, pricing, market competition, deregulation, cross-subsidy

1. はじめに

不足する労働力の確保、サービス向上や施設更新等の費用確保、またそもそも公共交通サービスの確保維持に必要な投資資金の確保において、公共交通のプライシングは重要な役割を果たしていると考えられる。しかしながら、現状の公共交通におけるプライシングルールではこれらの役割を果たせず、むしろ適切なサービスの維持に困難をきたす可能性すら懸念されるようになっている。例えば、地方バスの補助金や地域公共交通網再編実施計画の補助金は、現状努力や改善に対しての制約や事業継続の制約があり、制約を外すと補助を減らす方向に制度設計されている。また、必要な原価の計算は実際の原価ではなく地域単位の「標準原価」で設定されているため、事業者の費用構造によっては十分費用を賄えないこともある。そして輸送量の基準を満たさなくなれば補助金はもらえず、ネットワークが維持できない状態に陥っている地方のバス路線は少なくない。

過去においては、内部補助・政府による手厚い補助と、競争の抑制によって各事業者の市場が公的に守られる一方、退出を抑制する代償としてプライシングルールが原価に基づき決められた経緯があったと考えられる。しか

し、「内部補助+競争抑制」が公共交通部門での規制緩和により担保されなくなった現状においても、プライシングルールの前提は規制緩和前・保護市場時代と大きく変わることはなかった。結果として、価格競争が起きた地域の中には、地域公共交通市場の安定性に支障をきたす事例も見られた。

本研究では、公共交通におけるプライシングルールの抱える経済・制度的な課題について、過去起きた価格競争を扱った裁判例の解釈から経済学的視点で振り返るとともに、今後のプライシングルールと地域公共交通計画の関連について、その方向性に関する示唆を見出すことを目的とするものである。

なお、本稿ではプライシングと価格設定を同義で用いている。

2. 現状の公共交通プライシング（価格決定）制度の課題

裁判例の解釈に入る前に、現状の公共交通プライシングに関する制度の整理と課題について、日本交通学会¹⁾に基づき、簡単に整理を行い、課題を指摘する。

(1) 総括原価制度

総括原価制度とは、収入が「資本費用を含む総費用」を賄うように価格（運賃・料金）を設定する方法であり、フルコスト原理ともいわれている。ここで、「資本費用を含む総費用」となっているように、実経費のみを経費としてみているのではなく、実経費に適正な利潤を加えてそこまで費用とみるものである。

総括原価方式での積算は、事業の個別セグメントでの計算ではなく、事業全体を見て経費計算する。バス事業であれば、貸切バス、路線バス、高速バスのすべてをやっている会社の場合、これらを合算したバス事業全体の費用をみる。

この費用に加えて、「適正な利潤」の加算が認められるため、この積算が必要になる。これは自己資本及び他人資本に対する報酬と位置付けられており、費用積み上げ方式とレートベース方式という二つの積算方式がある。詳細は分権に譲るが、簡単に説明すれば前者は自己資本・他人資本それぞれで得られる利潤（に相当するもの）を積算したのもをもって「適正な利潤」とするのに対し、後者は規制者の決める公正報酬率を資本（範囲となるものは決まっている）に乗じたものを「適正な利潤」としている。大手民鉄、JR、公営地下鉄は後者が、それ以外の鉄道とバス・タクシーは後者が適用される。

(2) ヤードスティック制度

ヤードスティック制度とは、異なった地域に存在する企業に対して、ある共通の評価指標を設定してその指標で経営努力を判断し、評価が高ければ高報酬を（逆の場合は低報酬ないしペナルティを）課すことで、企業間の間接的競争を通じて効率性を向上させるものである。これは企業努力を考慮した制度であることからインセンティブ規制の一つともいわれている。

これが機能するには、企業が複数存在すること、企業間の同質性があること、共謀の可能性がないこと、帰省者が明確な評価尺度を持ち客観的データで評価できること、評価結果で企業がパフォーマンスを上げることが可能になっていること、が条件になる。

大手私鉄の価格設定で導入され、大手私鉄 15 社、JR、地下鉄 10 者、のグループで規制が適用されている。また、バスやタクシーの地域ブロック別原価の設定は、ヤードスティックとは言っていないものの、実態としてはヤードスティック的な要素を持っている。

(3) プライスキャップ制度

プライスキャップ制度とは、物価上昇率から生産性向上率（企業が直面するもの）を引いた値を制約として、上限価格を設定し、そこだけを規制するものである。こ

れも上限以外は企業の努力や自由な価格設定を認めている点でインセンティブ規制の一つである。総括原価制度の課題でもある、企業の正確な原価把握について制約が緩まることもメリットである。

鉄道運賃の最高運賃率規制（過去）、上限認可制になっている運賃（乗合バスなど）、航空でかつて存在していた幅運賃制度（上下限界を決定してその間では自由に価格設定可能）等もこの制度に近い。

ただ、上限価格をに各社の運賃（基準運賃ないし正規運賃）が設定される可能性がある。実際バスはこの状態である。また、原価の算定において企業の生産性向上率をどのように測るかも課題が残っている。

(4) 他の公益事業におけるプライシングルール

他の公益事業の制度についても、例えば電力や水道料金の算定については、総括原価やヤードスティック的な形態がとられている。ただ、電力については参入自由化が図られ異業種から低価格で参入してくるなど競争環境ができつつあるため、料金算定の制度を変えていく必要がある可能性がある。

通信は電気・ガスに比べて特に携帯電話で競争が起きているが、固定電話の利用率が低下するなか、ライフラインとしての固定電話維持のため、ユニバーサルサービス料として携帯電話のユーザー含め負担してインフラ維持コストを賄う仕組みが導入されている。

(5) 現行のプライシングにおける課題

a) 原価の算定

本来プライシングがルール化されているのは、企業が不当な利益を得て消費者利益や社会的厚生を害することがないようにするためである。そのために、規制者は事業者について完全情報・全知全能でなければならないが、そうはなっていない。現状のプライシングルールでは、事業者が示す費用（原価）に対しては性善説の立場で、その情報を使うことになっている。とはいえ、情報を出す側、得る側の情報提供・入手コストの問題もあり、情報提供・入手のインセンティブが低くなる傾向にあり、規制者は事業者の原価に対して非対称情報（事業者側が有利）の状態にある。この点をクリアにすることが課題である。

総括原価制度では、特に公正報酬率に基づくレートベース制度で、適切な報酬率の算定方式や資産総額の計算方法などが確立しておらず、どこまでを原価とするかの計算範囲が不十分になる可能性がある。ヤードスティックにおいては、バスで見られているように、仮想競争状態に置く地域ブロック内の事業者でどのように共通の評価指標（いわゆる標準原価）を決めるのかが課題であり、原価が高い事業者が不利になる点で問題となる。

また、現行の原価算定では、予期せぬ変動への対応に課題を残している。航空については、燃料費の変動が激しく、運賃に含めることが難しいため、原油変動のリスク分については「燃料サーチャージ」として外付けで課している。ただ、こういったものも本来原価の中に一定程度は含んでおくべきであるが、どこまでのリスクを考慮するかは課題が残る。

b) 内部留保・運転資金確保に関する課題

交通事業において「収入＝実費用」でプライシングがされていない（できない）背景として、内部留保・運転資金の確保が求められている事情がある。すなわち、事業の投資のための内部留保をどうするかという問題である。これは、特に乗合バスにおいて、補助金の予算年度と一般的な予算年度に半年のラグがあり、補助金が入るまでの「立替」が必要になるからである。それゆえ、総括原価制度のような、一定程度の利潤を原価として上積みすることが認められているのである。

一方で、運転資金の確保は重要であるものの、総括原価制度の問題としてアバーチ・ジョンソン効果と呼ばれるものがある。これは、公正報酬率に関する問題で、資本に対する報酬率の上限を規制すると、事業者が効率的な生産をしないようになるという問題である。企業は過剰に資本を投入（所有）すると報酬率が乗じられ費用に積算できる範囲が増えるので、結果として費用が高くなってしまいう問題につながる。

c) 補論：補助金算定に関する問題

上でも述べたが、地方の公共交通に関する補助制度は、必要経費と収入について事前算定したもので申請し、運行後の年間収入・費用の実績から補助金を支払う、いわゆる事前算定制度がとられている。過去は事後算定の仕組みがとられていたが、補助として必要な金額に比して予算不足であること、事後算定では急なリスク等での費用増加に対応できる反面、企業努力が薄れ費用が増える可能性も否定できないことが問題である。

3. 裁判例に見るプライシングをめぐる制度的課題の抽出と解釈

本章では、現在（あるいは事案が発生した当時）のプライシングをめぐる、訴訟に至った事例をまとめる。なぜこれらの事案を取り上げたかであるが、プライシングの議論については、経済学的解釈に基づく効率化（社会的厚生水準の最大化）をベースに解釈する議論がある一方で、取引の公平性や独占禁止法・競争法といった経済法的な解釈からあり方を議論することもある。前者については交通経済学で多くの研究成果が出ているものの、経済学的な効率性と公平性は相克することが少なくない。

法制度の改正に資する議論も計画学の側から行うことで、プライシングのあり方に関する課題や示唆を得られる可能性があると考えたからである。

(1) 価格協定・価格遵守に関する裁判例

運輸業における価格規制緩和前は「同一地域同一運賃」という形でバス・タクシーでは事実上の価格協定が導入されていた。しかし規制緩和後は、原則として事業者ごとの原価をベースに価格（運賃）算定を行うことになり、「同一地域同一運賃」の原則は法律上はなくなっている。しかしながら、これまでの商慣習、利用者の混乱回避などの観点から、実態として価格協定が残っているケースは少なくない。そこで問題になるのは、このような価格に関する「協定」を設定することの是非である。独占禁止法上も競争政策上も、協定は認めないほうに解しているからである。

大阪バス協会事件（公取委平成 7 年 7 月 10 日審判審決）の判例（東條²⁾）では、道路運送法上違法な下限価格割れを防ぐため、協会に加盟している事業者間で下限割れを起ささないような価格カルテルを結ぶことの是非が示された。当時は幅運賃制（上限と下限を決めてその範囲内では自由に価格設定できる）であったが、下限あるいは下限割れでの受注が経営安定化の面で問題になることから協定を結んでいたものであった。判例ではこのような事例では事業法に反した過当な価格競争まで独禁法で認めるものではないとして、独禁法の適用除外とすべきという判断を下し、価格協定を容認した形になっていることは特筆すべきである。

一方で、三重県バス協会事件（公取委平成 2 年 2 月 2 日勧告審決）では、協会が決めていた大口輸送の価格協定（貸切バス）について、競争の実質的な制限に当たると認定。協会の運営規約や運営の改善（改組）を命じる判決を下している。この価格協定の趣旨は、価格崩壊を防ぐこと、そして安値による受注競争の防止という観点で最低運賃を決めたということであったが、独禁法は事業者団体の競争制限的な活動に寛容であるべきではないとの解釈を下している。

事業法（道路運送法）に基づくプライシングのルールが順守されないような競争については行わせるべきではないとする一方、バス協会のような事業者団体は過度な拘束力を持つ可能性があり、法を順守する価格協定とはいえ態様によっては拘束力の強く市場支配力が形成されて望ましくない、というのが判例の考え方と解釈できる。

(2) 価格の算定に関する裁判例

a) MK タクシーの価格変更に関する事例（大阪地判昭和 60 年 1 月 31 日）

もともと地域の協定運賃とは異なる低価格で運行して

いた MK タクシーが、一度値上げ後に客離れを理由に値下げを申請したところ、当時の道路運送法で規定する同一地域同一運賃の原則から逸脱することを理由に却下した案件について、その却下に疑義を唱えて起こされた訴訟である。

ここで、MK 側は当時の価格変更について、道路運送法の規定に基づいた適正原価に基づく価格設定であったことを主張している。この判例では、法律上は「個別の費用に基づき個別に申請」すべきものとしつつも、「他の事業者との間で不当な競争を引き起こす恐れがないものであること」が必要として、二重運賃が前提で差異はあっても仕方ないとの解釈をしている。その上、同一地域同一運賃の原則は経営の悪いところの値上げを認めれば経営のいいところも認可することになるが、これは利用者の利益を無視した一種のカルテルであり公正な競争の否定になるとして、結果的にこの却下判断を取り消す判決を出した。

この判決の評釈を行った阿部³⁾では、同一地域同一運賃の時代は、事業者ごとの算定をせず標準的な事業者で運賃原価を算定しており、その背景に行政の業務上個別に算定することは無理であることを指摘する。また、どこまでが能率的な経営のもとにおける適正な原価かの評価が難しく、ある会社の価格だけ下げればそこがシェアを拡大して他社の収入が減り、原価計算が狂うことになるから、厳密な原価算定は無理であることを指摘する。また、タクシーは業者によって原価差が生じにくいから、同一地域同一運賃は行政裁量の範囲ではないかとの主張である。後の判例においては、関西の三菱タクシーの価格変更について、運賃変更の認可にはある程度の裁量があり、平均原価方式で行うことも認可基準の範囲内として、三菱の変更を認めないという判断につながっている。

現在はこの判例の時とは異なり法が改正されており、現状は自動認可運賃といわれる、原価計算ベースで上下 10%の範囲を設定し、その範囲であれば認可される方向になっているほか、下限割れ運賃を設定する場合は原価を申請事業者ごとに個別に審査している。

この判決に関する評釈は議論が分かれているが、プライシングの自由度の確保と、原価の把握及び申請・許認可に関する行政の限界の問題が相克しているようにも解釈できる。

b) 北総開発鉄道の運賃に係る行政訴訟（平成 22 年（行ウ）第 462 号、鉄道運賃変更命令等請求事件）（東京地裁平成 25 年 3 月 26 日判決）

沿線住民が、北総開発鉄道線の運賃について距離比で著しく高くなっていることに疑義を唱え、この運賃決定のベースにある北総開発鉄道・京成電鉄・千葉ニュータウン鉄道の三者協定（線路使用料、収入配分などの方法を定めるもの）が改正前鉄道事業法 16 条 2 項の認可要

件に反するとして訴えたものである。鉄道の原価の判断について、鉄道会社の申請する価格設定に問題がないのかが争われたものである。

判決では、原告（利用者）の原告適格は認められたものの、原告の請求は棄却された。その理由として、改正前鉄道事業法 16 条 2 項の「不当な差別的扱いをする」とは心情的な判断といったようなことは行てなく差別的とはいえないこと、運賃を設定する路線の各区分ごとに全て個別にみて審査することは現実的には困難であることを理由にしている。

過去類似の訴訟として、近鉄特急事件（最判平成元年 4 月 4 日）があったが、これは利用者の原告適格は認めなかったことから、その面では画期的といえる。

しかし、本判例の評釈を行った友岡⁴⁾は、鉄道事業法等の言う「不当に差別的」を信条等の話と解釈したこと、遠距離逓減の公正性は問題視しなかったことに異議を唱えている。それは、本件を原価主義で判断しようとしたものの、実際は無理との解釈に至ったことにも表れている通りである。すなわち、各路線の原価は路線全体審査、個別各線区審査、などいくつか方法があり、個別の原価で計算したものであれば法的には容認の余地ありとはいえ、運賃計算にも対キロ制、均一制などいろいろな方法があるがゆえ、事業者の申請内容をうのみにしてよいのかと指摘する。

さらに、協定内で問題になっている線路使用料の決定については、法律上も事業者間の調整が原則であるとして認めつつ、ただ利用者の視点から線路使用条件が審査されるべき可能性も残っているとする判決であった。北総開発鉄道線の収支に関する影響は可及的に排除されているから、減収も増収もないとの判断、だから仮に有利な条件になったからといって運賃引き下げにはつながらないとも判じている。ただ、友岡⁴⁾は疑問視しており、効率化に伴う運賃認可の正当性を審査すべきで、高い使用料は原価を上げ、公平性を欠くのではないかとしている。そのうえで、北総開発鉄道が結んでいる協定は線路使用料について通過列車を除いて計算する協定のため、線内に停車しない京成電鉄は支払い義務が発生せず、北総開発鉄道の負担が増えてしまうとして、対等な取引ではないことを指摘している。

(3) 価格も含めた競争が起きた場合の裁判例

ここでは判例タイムズ社⁵⁾に基づき、種子島屋久島と鹿児島を結ぶいわさきコーポレーションの高速船・フェリー航路における事業停止命令（国土交通省九州運輸局が下したもの）の差し止めを争ったものを取り上げる。本来この訴訟は、国土交通省九州運輸局が下した事業停止命令の取り消しであるが、折田汽船の指定区間への参入で価格競争が起きたうえ、行政の差し止めで回復しが

たい損害が起きてしまうことに対して議論されていることから、競争が起きた場合のプライシング問題、競争を回避すべき区間におけるプライシングのあり方にもつながることから取り上げたものである。

本件は、海上運送法 2 条 10 号の定める指定区間、つまり競争を制限するように決めていた区間への航路新規参入が認められたことと、共同運航協定していたフェリー会社の航路廃止、競合会社（折田汽船）との協定締結が不調になったことなどから許可基準を満たさず、既存会社（いわさきコーポレーション）が運航継続できなくなってしまったことに端を発している。ただ、この取り消しにあたって、いわさきは海上運送法 2 条 10 号の定める指定区間における許可基準（同法 4 条 6 項）を満たすように努力したにも関わらず（共同運航協定していたフェリーが廃止してしまったため許可基準を満たさなくなったが、フェリー等を用意した）、競合他社が参入したことで良いところ取りをされた挙句（いわさき側に認められた高速船の航路設定（停止処分回避のため）が、競合会社の折田に比べて不利な条件になった）、運航停止による損害が「重大な損害」「回復困難な損害」をもたらしていることを理由に、差し止めを訴えたものである。結果としてこの判決では、国土交通省九州運輸局が発した停止命令は却下され、従来通りでの継続運行が可能になった。

このように、本来競争の枠外で守らないといけない生活航路相当の航路区間で、競争により価格低下を起こさせたり、撤退などの問題が発生すれば、交通ネットワークの維持に重要な問題を起こす。本件訴訟では、運行停止期間に入っている予約等は、これまでの運航実績等から支持されて入ったものであり、他社が参入して乗り換える動きも起こしにくいという、代替輸送できない規模であることから、会社のみならず地域住民に大きな損害をもたらすことが認められた。こういった区間は自立採算では成り立たない区間でもあり、このような生活ネットワーク維持のためのプライシングを価格設定を競争制限との関係でどう行っていくべきかについて問題提起した意味は大きいと考える。

4. 裁判例に見るプライシングの論点・課題

3 章でプライシングの今後のあり方に関するいくつかの論点・課題が浮き彫りになったと考える。以下では、筆者の考える論点・課題を取り上げ、今後のプライシングシステム構築にあたり求められる内容を提示したい。

(1) 企業活動における「原価（費用）」の算定

これまで述べてきているが、企業の原価の把握を規

制者が確実にできるかが、プライシングに関する規制を実効性あるものにするカギとなる。しかし、実際に事業者側が正確な情報を出せば、公開されてしまうと参入につながる可能性もあり、データの提供に消極的になるのが事業者の現状である。データ収集に時間・金銭双方のコストがかかることも課題であるが、これは今後 ICT により緩和する可能性がある。例えば路線ごとの収支の積算などには正確な運行データがいるが、そういうものをとることに ICT の活用余地は高い。

事業者が示す運営費用の確保・積算において、共通費用の割り振りについてが課題となる。

根岸⁹では、価格設定が問題になった「ゆうパック」と「宅急便（クロネコヤマト）」の事案（東京高裁平成 19 年 11 月 28 日）について、「市場価格を下回る価格設定について、事業者の効率性で達成したものであれば競争を阻害するものではないが、供給費用を下回る経済合理性に欠け競争事業者を排除する競争阻害の効果を有することになるから規制が必要」として価格規制の必要性を認めつつ、判断基準は「営業原価に販売費および一般管理費を加えた総販売原価」を下回るかどうかを競争を阻害する価格設定かどうかの基準であるとした。この時議論になったのが供給費用の算定についてであり、共通費用の割り振りは一般的に共通費用配賦方式であるが、独占領域を有する郵便ネットワークを使って競争的事業を行うゆうパックと、それができない民間（クロネコヤマトなど）ではイコールフットイングではないこともあり、「スタンドアローンコスト方式」と呼ばれる、競争部分の事業を単独で行う場合の費用をスタンドアローンコスト方式で算定し、残余の費用を独占領域の事業を行う費用として、共通部分の費用は競争分野の費用にするという見解を示した。この判決では共通費用配賦方式の有用性について、特定の事業だけ別の方式はとりにくいことを示している。こういう考え方も、交通事業における「収益路線と不採算路線の共通費算定」において必要になってくると考える。

(2) 企業活動における「原価（費用）」の評価

基準になる原価が決まったとして、交通事業は現在価格規制がある程度緩和されているため、自由な営業の権利と、その時の価格設定のあり方が問題になる。ここでカギになるのが「原価」の評価である。例えば、先に紹介した種子島屋久島の航路の事案、あるいはいくつかの地域で起きている低価格のバス会社の参入は、相対的に価格をつけている既存の事業者から見ると反対される事例が少なくない。この時、いったい「原価」というものはどう評価されるべきかが課題になる。

先に上げた共通経費の問題はまさに重要である。すなわち、既存交通事業者のように比較的広範に事業展開し

ている事業者は、施設規模や経営規模が大きくなりがちで、組織的・ネットワークに大きくなり、コストがかさむことが不可避である。そういった事情で計算された原価で価格設定して運営する事業者に比べれば、小規模でネットワーク規模も相対的に小さい後発（新規）事業者は共通経費も小さく済み、原価は安くなってしまふ。こういう状況が異なる事業者も含め競争させ切磋琢磨させるのが独禁法なり規制緩和の方針と考えられるが、一方で地域公共交通のネットワーク維持にかかる費用を考えれば、公平性を害するという声が出ることも想像に難くない。

また、企業の努力をどのように原価で評価するのも課題である。いくつかのプライシングで、企業努力を反映するインセンティブ規制型の価格設定が存在するが、実際は運用上・研究上の課題も少なくなく、逆に企業が非効率に動くインセンティブが働くものもある。地方交通の補助制度のように、改善すると補助が減額になるというのは、支出側からすれば望ましいかもしれないが、企業や利用者側からすればわざわざサービスを落とすことにもなりかねない。算定時にある程度サービス水準やコストを設定する関係があるとはいえ、このような事例での原価評価とインセンティブ設計はプライシングの課題である。

(3) 競争政策とプライシングの関係—保護か自由か

先の(2)と一部重なるが、いくつかの地域で起きている低価格のバス会社の参入による競争事案は、規制・競争政策の趣旨として制限はしにくい。とはいえ、地域公共交通のネットワーク維持という問題を考えた際、当該ネットワーク維持にかかる「原価」というものは事業者ごとに算出されたコストベースでよいのかという問題に突き当たる。

比較的広範に事業展開している事業者は、組織的・ネットワークに大きくなり、それらをうまく相互補完させながら事業者の維持、ネットワーク維持を図っている。ただそのことが特定路線にかかる真のコストを見えにくくしており、原価が不透明で高い価格をつけさせられているとすれば、北総線の判例のように、利用者利便をそぎ公平性を欠く可能性がある。小規模事業者のほうが経営基盤が弱かった時代とは異なり、むしろ既存企業のほうが、今や経営危機に陥っている現状に鑑みれば、規模の小さい後発事業者が持続可能性が怪しいとも言えなくなっている。

競争を認めるからには、既存事業者を保護するだけでも駄目であるが、新規事業者の参入を無条件的に認めて競争を起こさせることも問題である。まさに種子島屋久島の事案は、指定区間でそういったことを起こさせてしまい、既存事業者に回復しがたい損害を与え、不当競争

と判定されざるをえない事案であった。こういった事案を再発させないためにも、岐阜県バス協会のような「原価割れ・不当販売を防ぐ」ことに限定した独禁法適用除外の取り組みは実効性があると考ええる。それに加え、次の(4)でも述べるが、「事業者」で判断する原価設定・プライシングのあり方を変える時期に来ていると言える。

(4) 地域公共交通のネットワーク維持に資するプライシングとは

現状の補助制度やプライシングの根底には、「事業者」の経営状況が反映されて出てきた「原価」がある。しかし、そのことが、例えばヤードスティック的な価格設定をする産業（端的に言うとも乗合バス事業）において、「効率性向上」や「競争促進」という意味では響きの良い原価の競争を行わせ、結果として広範にネットワークや施設・資本規模を有する大規模の事業者に「適正な原価」が取れないままネットワークを守る義務を課すことにつながっており、持続可能性をそいでいると考える。例えば、九州の乗合バスの標準原価算定の地域区分ブロックは、「福岡・佐賀・長崎」と、「熊本・大分・宮崎・鹿児島」となっている。しかし、最低賃金をみる限り、福岡の入るブロックは福岡が突出しており、原価計算において福岡の大手事業者は適正な原価をとれず、逆に低コストの事業者は高い原価で算定出来て収益を得られるという不公平がみられる。しかし、判例でも MK タクシーなどの例で出ているが、事業者ごとの原価算定は理想であっても、現実的な方法ではなく、ある程度は包括的に算定せざるを得ない。

ここで考えないといけけないのは、公共交通のプライシングというのは、事業者の経営のために行うものなのか、路線（ネットワーク）を守るために行うものなのか、ということである。

これまでのプライシングが基礎にしているのは、上述の通り「事業者の経営」に寄り過ぎていると考える。確かに事業者がいないとネットワークは維持できないが、「路線（ネットワーク）」を残すことが目的であれば、あくまでそのサービス水準、もっと言うとその改善インセンティブや投資なども含めた「路線（ネットワーク）」への投資・費用がベースでプライシングされるべきでないかと考える。この考え方に立てば、事業者がどこであれ（ある程度のサービスレベルの整合性等は必要であるが）運行を持続可能としてくれる限りは応分の費用を支出し、それに見合う価格を支払うという環境が構築でき、単に事業経営だけで路線を続けることとは違った公共交通体系の維持につながると考える。

一方で、交通事業者の経営維持も重要な課題である。特に運転士の従事者拡大、サービス改善などの投資は、現状やりたくてもできないのが現状である。しかし、そ

これは路線のプライシングに費用を求めるのではなく、むしろ産業政策・雇用政策・地域政策として展開すべき内容であり、「路線」のプライシングに影響を与えすぎるものであってはならない考える。

5. まとめにかえて

以上、プライシングを巡る裁判例およびその解釈から、現状のプライシングを巡る課題と、今後のあり方について論じた。まとめると、これらの事例から今後のプライシングを巡る課題・ポイントとして、以下の点が指摘できると考える。

一つは、プライシングの原点である、費用（原価）計算の厳格化と実態に即した変更である。共通費の問題、取引条件の問題などはクリアにしつつも、路線・ネットワーク維持の観点から、路線単位の費用積算を ICT 等を通じて精緻なものにし、原価を明確にすることで、事業の持続可能性を高めることにもつながり、路線・ネットワーク維持にもつながると考える。また、総括原価計算のブロック制の見直しも必須である。現状は、十分な費用が取れていない大規模の事業者には負担がかかり、維持できなくなって公的な計画策定・支援を待たずに自主的に撤退判断をせざるを得なくなる例が増えている。こういった事態を避けるためにも、ブロックの考え方を少しずつ個別事業者の実情に合わせた算定に代えていくことが必要であると考えます。

二つ目は、事業者の経営のために行う色が強かったプライシングのスキームを、路線（ネットワーク）を守るために行うスキームに代えていく必要性である。これまでのプライシングが基礎にしているのは、上述の通り「事業者の経営」に寄り過ぎていていると考える。現状は事

業者の経営が路線状況に優先してネットワーク維持が困難になる傾向がみられる。事業者の経営問題は路線プライシングと切り離して産業政策・地域経済政策としての支援を考えることで、「路線（ネットワーク）」への投資・費用がベースでプライシングでき、これまでとは違った公共交通体系の維持につながると考える。ただ、この詳細についてはさらに深い議論が必要であり、それは今後の研究課題としたい。

参考文献

- 1) 日本交通学会：交通経済ハンドブック、白桃書房、2011.
- 2) 東條吉純：事業法上違法な取引条件に係る価格カルテル〔大阪バス協会事件〕、舟田正之・金井貴嗣・泉水文雄編『別冊ジュリスト 199 号 経済法判例・審決百選』 pp.78-79、有斐閣、2010.
- 3) 阿部泰隆：独禁法と事業法上の規制との関係〔MK タクシー事件〕、舟田正之・金井貴嗣・泉水文雄編『別冊ジュリスト 199 号 経済法判例・審決百選』 pp.278-279、有斐閣、2010.
- 4) 友岡史仁：北総線運賃に係る行政訴訟（第 1 審）、ジュリスト 1460 号、pp.99-102、有斐閣、2013.
- 5) 判例タイムズ社：サービスの改善に関する命令に違反したことを理由とする一般旅客定期航路事業の一部停止命令について、サービスの改善がされる蓋然性がある日の前日まで同命令の効力の停止が認められた事例、判例タイムズ 1186 号、pp.110-121、2005.
- 6) 根岸哲：「ゆうパック」の不当廉売の成否と原価の基準、舟田正之・金井貴嗣・泉水文雄編『別冊ジュリスト 199 号 経済法判例・審決百選』、pp.128-129、有斐閣、2010.

(2019.10.04 受付)

A STUDY ON ECONOMIC AND INSTITUTIONAL ISSUES IN PUBLIC TRANSPORTATION PRICING —FROM THE RE-EXAMINATION OF THE PAST PRICE COMPETITION CASE—

Hisashi OOI

To solve labor problems, improvement of service, recovering operating cost, renewing facilities, and securing public transportation services, the current pricing system of public transportation cannot be useful.

More specifically, there are concerns that current pricing systems may make it difficult to maintain adequate traffic services.

In the past, pricing rules were determined and functioned based on cost as a price to protect the market by restraining competition with internal assistance and public assistance. However, there were cases in which the stability of the market was hindered because the premise of pricing rules did not change.

In this study, we look back on the economic and institutional issues of these pricing rules from the court cases dealing with past price competitions and consider the implications for future pricing rules.