

出遅れる日本のミャンマー進出/不妊治療の現実

WEDGE 7

2013 ウェッジ 400yen

東南アジアシフトのカギ

検証 ミャンマーブーム

不妊治療の光と影

黒船「Spotify」が音楽業界の旧弊を突く

韓国が羨む「再処理特権」六ヶ所の稼働を急げ



Business Topics

エアバス 遂にボーイングの牙城JALから受注か

今、日本の空で激しい火花が散っている。雲上で睨み合っているのは航空機の2大メーカー、エアバスとボーイングだ。

日本の航空機市場は極めて特殊な状況にある。両社のシェアは世界的には拮抗しているが、日本では実に約9割をボーイングが占めているのだ。日米間の貿易不均衡是正のため

に米国企業であるボーイングが優先された歴史的背景、そしてパイロットや整備士の訓練が新たに必要となることから、日本の航空会社がメーカーの「乗り換え」に消極的だったことなどが偏重の要因といわれるが、ここに来て、市場の様相が一変する可能性が膨らんできている。

第一に、エアバスの攻勢が凄まじい。同社はフランス・ドイツ・イギリス・スペインの欧州4カ国が参画する国際共同会社。2年ほど前からアジアのLCC（格安航空会社）との間で小型機A320の受注契約を次々と結び、市場開拓の矛先は「東へ、東へと進んできている」（経済紙記者）という。

そしてついに極東に行きついたエ

アバスが狙っているのが、日本航空（JAL）である。全日空（ANA）がすでにエアバス機を一部導入しているのに対して、JALはゼロ。だが、現在46機保有しているB777の買い替え時期が数年後に迫っており、エアバスはJALに食い込む最大の好機が訪れたと見ている。

それを後押しするのが、JALの変化だ。稲盛和夫氏（現・名誉会長）のもとで再建が図られたJALは、経営判断基準から現場サービスに至るまで新たな価値観が注入された。サブライヤーがボーイング1社という状況に対する疑念はもともと社内ですべてぶついていたが、より具体的な見直しの対象となってきたのだ。

エアバスもボーイングも 熱望した「稲盛詣で」

「機体だけならエアバスの方が割安」（関係者）とはいえ、新しいメーカーの航空機を導入するには、整備ラインの新設や、パイロットの訓練に必要なフライトシミュレーター

の購入など、決して安くはない初期投資が必要になる。それでも、エアバス機は異なる機種でも同一の整備ラインで対応できる利点があることに加え、メーカー間の価格競争を促すことで、長期的には大幅なコスト削減に通じる可能性が高い。

リスク管理上の問題もある。ボーイング機、あるいはボーイング社に重大なトラブルが発生した場合、JALは商売道具を失うに等しい。実際、昨年4月に営業運航を始めたばかりのB787が、今年に入ってトラブルが相次ぎ、運航停止になる事案も発生した。

昨年12月、来日したエアバスのフアブリス・プレジエCEOが稲盛氏と面会したことを機に、JALは大規模機A350の導入について本格的な検討を始めた。購入機数は、最大で20〜25機になるものと見られる。

こうした動きにボーイングも危機感を募らせている。5月に来日したW・ジェームズ・マックナーニCEO



0が、やはり稲盛氏への面会を希望したことがその証だろう（スケジュールが合わず、実現しなかった）。両社の動きは、ANAにとっても無縁ではない。「ジャンボ」ことB747は来年3月に退役する予定だが、代わって長距離運航を主軸として担うのはB777だ。いずれ到来する買い替え問題に直面した時、今回JALが下す判断は大きな指針になるに違いない。

エアバスの本格的な参入が実現すれば、日本の航空機市場は一つのターニングポイントを迎えることになる。価格競争にさらされるメーカーは、機体を売るだけでなく、継続的な収入が見込めるメンテナンス事業を収益のもう一つの柱にするなど、新たなビジネスモデルの構築を考えねばならない。1機100億円ともいわれる巨大な市場だけに、JALの決断には業界の内外から熱い視線が注がれている。日本の航空機市場は新たなフェーズに入るか。