

2013年3月期 第3四半期決算説明会 主な質疑応答(要旨)

Q-1

- ◆ 保有する全17機のB787の運航を停止している状況が継続した場合、代替機材が必要になりますか？このB787の問題に関して今後想定されるシナリオと、それに応じた機材計画について、どのように対応していくのでしょうか？

A-1

- 現時点では、運航停止がそれほど長期化しないことを前提に、短期的対応として機材を捻出して運航便数を維持することを目指しています。現状、国内線の減便比率は全体の3%程度、国際線は5%程度にとどめています。
- 仮に長期化することが明らかになった場合には、退役予定機材の運用延長や、代替機材の手配を行うこととなります。代替機材として、ボーイング社への発注済機材の受領スケジュールを前倒しできるかどうかについては、既に機材調達部門が調整を始めています。
- 機材繰り調整のポイントは、いかにして収益性を損なわずに、もともとの事業計画を遂行できるようにするかという観点です。例えば、地方空港間を結ぶ直行路線を一時的に休止して、羽田路線の乗り継ぎで直行便需要をカバーするなど、事業計画自体をコンパクトにしていくような工夫が考えられます。これによって、羽田増枠、成田からの新規路線展開のための機材を確保することが可能となります。
- 今回のB787の不具合事象は我々だけで解決することは難しい問題です。しかしながら、我々には、過去の度重なるB787のデリバリー遅延の中で、機材繰りについての対応を繰り返してきた経験があります。内外の関係者の対応状況を注視するとともに、原因究明作業に全面的に協力しながら、我々がB787の安全性に確信を持って旅客に提供できるようにしていくことが、現状、最も優先すべき経営課題です。

Q-2

- ◆ B787 運航停止に伴い、輸送実績や今期ならびに来期業績への影響をどのように見えていますか？

A-2

- B787 運航便に予約をいただいていた影響旅客数の全てがキャンセルとなったわけではないので、B787 の問題に起因する旅客数減少だけを特定することは困難ですが、国内線の需要動向で言えば、1月の旅客数は対前年同月比+1~2%となる見込みであり、B787 問題以外にも大雪影響も含まれています。2月については後半の運航計画がまだ確定していない状況ではありますが、旅客数見通しは対前年比▲2~±0%の範囲と見えています。下期の業績前提値との比較では、現在の旅客数見通しは若干弱含みで推移していますが、鉱工業生産指数など改善傾向にある景気指標もあり、当面は需要動向を見極める必要があると思います。
- 1月の減収影響推定額は14億円ですが、燃油費をはじめとする変動費が発生しないため、収支影響という点では概ね半分程度の水準になると見えています。
- 来期以降の業績への影響は、今後の事態の推移を踏まえて精査したうえで、次期経営戦略を発表させていただく際に、ご説明できるように準備をしたいと考えています。

Q-3

- ◆ B787 の運航停止に伴う収入機会の逸失や、代替機手配に関して今後発生する費用など、ANA と関係者間との負担割合はどのようにになりますか？

A-3

- まずは B787 の運航を安全に再開することが第一であり、我々も全力で関係者との協力を進めています。原因も含めて事実関係が全て明らかになった段階で、相手方に請求すべき損失や費用負担があれば、求めていくことを検討します。

Q-4

- ◆ 次期経営戦略の発表を延期するとのことですが、持株会社制移行の効果も含めて、現在取組んでいるコスト構造改革については予定通り達成出来る見通しでしょうか？

A-4

- ユニットコスト1円削減(1,000 億円削減相当)に向けたコスト構造改革は既に進行中であり、当初の計画通り進めていきます。4 月より持株会社制へ移行してまいりますが、スリムな体制の持株会社とし、事業会社の間接部門の効率化や、自立経営による体質強化も推し進めていけば、計画通りのコスト構造改革を実現できると思います。

Q-5

- ◆ 第 3 四半期の国内線旅客と国際線旅客の単価、イールドの動向について解説をして下さい。

A-5

- 国内線では、昨年 of 年末年始の繁忙期にプロモーション運賃の適用除外期間を設定していましたが、今年度は旅客収入の最大化を目指す観点から、一部の期間においてプロモーション運賃の販売座席も設定することによって、旅客数を大きく伸ばすことができました。その結果、第 3 四半期の平均単価は前年同期比▲2.2%となった一方で、旅客数は+4.4%増加し、計画前提値の+2.7%を 1.7 ポイント上回る実績となり、収入の確保につなげることができました。
- 第 3 四半期の国際線のイールドが▲6.3%低下している最大の要因は、路線構成の変化です。短距離の中国線需要が低迷する一方で、ヤンゴン線、デリー線、シアトル線の新規開設、ニューヨーク線の増便など、昨年に比べて中長距離路線が増えていることから、一般的に距離に応じて逡減するイールドが、全体平均で比較すると前年同期に比べて低下傾向になりました。但し、イールドの動向は一方的に低下しているわけではありません。欧米の長距離路線を中心としたビジネスクラスのイールドは、第 2 四半期と比較しても低下しておらず、第 3 四半期も堅調に推移しています。

Q-6

◆ エアアジア・ジャパンと Peach の LCC2 社の現況について教えてください。

A-6

- エアアジア・ジャパンについては、いくつかの解決すべき課題が見えてきた状況です。現状は、成田空港の運用時間制限もあり、機材稼働を上げることができておらず、導入機材数は当初計画よりも少なくなっています。今後は、成田増枠を通じてスロットを十分に確保するとともに、24 時間運用の中部空港へも展開していく予定ですので、機材稼働を向上させ、計画通りに増機を進めることができる見込みです。
- 導入した予約システムも、日本のマーケットにおいては利用しにくい面があり、改善を図っています。インターネットやクレジットカードに限定した航空券の予約、販売チャネルや決済手段については、コンビニエンスストアや旅行代理店を活用する等の多様化が必要があり、現在、改善を進めています。こうした取り組みによって、マーケットへの浸透度合いを高めていくことができれば、成田での LCC 成長の可能性はあると見ています。
- Peach は 70% 程度のロードファクターを維持し、好調なスタートをきっています。国際線旅客に占める外国人比率も高く、成長するアジアマーケットを取り込むことで、新しい需要を創り出しながら成長しています。現状は依然として営業赤字ですが、赤字幅は計画よりも縮小しており、当初の予定を上回るペースで収支改善が進んでいます。

Q-7

◆ 為替の円安傾向が業績にもたらす影響としては、ヘッジ状況も含めてどのように見えていますか？

A-7

- 当社の場合、航空機や燃料の調達額の関係から、米ドルベースのコストが大きくなる為、円安はコスト増加につながるという構造が基本になっています。しかしながら、その一方で、一定量の為替ヘッジを行っていることと、最近では国際旅客、国際貨物における外貨収入が増加している点に留意する必要があります。
- 当社のヘッジ戦略は、営業利益の安定化を目的としたものであり、為替ヘッジの効果と外貨収入を外貨費用の支払いに充当する効果とを加味することで、為替の変動リスクを最小化することを目指しています。現状の各通貨の為替水準のもとでは、今年度の計画との比較では若干の収支良化になる計算です。

以 上