

2014 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会 主な質疑応答(要旨)

Q-1

- ◆ **第 3 四半期の国内線単価について、前年同期比での下落幅が拡大しているようです。競合が厳しくなっているのでしょうか？**

A-1

- 国内線の単価が下落している理由として、昨年 10 月 27 日から実施したプロモーション運賃のメニューを拡大した影響があります。また、例えば年末年始など、9 連休という日並びの良さを踏まえて設定量も拡大しました。単価下落の主要因は、他社との競合というよりも、このような戦略的な運賃設定によるものと考えています。
- 上期において単価下落の要因となっていた株主優待券のご利用数については、11 月までの実績に比べると、2012 年の公募増資以降で優待券の発行枚数の増加が一巡した 12 月単月では、ご利用数の伸び率（前年比）が大きく減少する結果となりました。第 4 四半期以降もご利用数は落ち着いていくとの見通しで、株主優待券が国内線運賃の単価に与える影響は、引き続き小さなものになっていくと考えられます。
- 総じて、国内線における運賃政策としては、普通運賃の水準を引き上げる一方、「旅割」などのプロモーション運賃のメニューも拡大し、運賃全体の価格帯の幅を拡大していく方向です。このような「幅を広げる」運賃設定の下で、季節要因も含めた需要動向等を的確に把握し、イールドマネジメントを推進していきたいと考えています。

Q-2

- ◆ **国内線運賃について、4～6 月の運賃水準を消費税の増税分のみ据え置いたとのことですが、7 月以降はどのように対応しますか？**

A-2

- 円安の影響等により、燃油費の増加が当社の自助努力だけでは賄えない水準となっている状況であるため、基本的には運賃水準を引き上げる方向で考えています。一方、4～6 月の国内線運賃については、4～6 月が年間では需要が比較的小さい時期に当たることや他社動向を勘案して、消費税分の引き上げのみに留めることとしました。
- 7 月以降は国内線の需要が高まる時期になるため、運賃を値上げして収益性を高めていくこととしていますが、最終的には、需要動向や他社状況を総合的に踏まえて判断してまいります。

Q-3

◆ 国際線の単価、イールドが想定以上に改善しているようですが、この要因は何ですか？

A-3

- 国際線の単価やイールドが改善しているのは、需給が引き締まっていることに加えて、当社が実施しているイールドマネジメントの成果が出ていると考えています。中国線の需要が回復すると単価は引き下がる方向に作用しますが、国際線全体の平均単価では、第3四半期までの累計で前年比+12.5%、第3四半期単独でも同+8.8%の水準を確保しています。説明資料の14頁にある通り、単価向上に一番寄与しているのは為替要因ですが、当社では円安基調の中で海外販売比率を高めるなど、供給サイドとしてコントロールを実施することによって、全体の収益性が向上するようマネジメントを行っています。
- 第3四半期の単価は、北米、欧州、アジアの各方面とも堅調な伸びを示しました。北米はシカゴ線のダブルデイリー化によって供給量を増加した中でも2桁近い伸びとなりました。欧州ではミュンヘン線の機材小型化による需給適合を進めた一方、アジアではシンガポール線・バンコク線を中心に好調な需要に支えられた結果であると考えています。
- また、第3四半期におけるクラス別の単価でも、ビジネスクラス、エコノミークラスともに上昇しており、中国線を除くと、全体的に需要が高まることで単価が改善している状況です。

Q-4

◆ 国内線、国際線における第4四半期の需要をどのように見通していますか？

A-4

- 第4四半期の国内線は、座席キロが前年比+5%弱、旅客キロが同+7%程度と見込んでいます。旅客キロの伸びが座席キロを上回るのは、昨年1月中旬に発生したB787運航停止の影響が原因となっています。一般個人のお客様を中心にご利用直前に予約を頂くお客様の需要を、昨年度は摘み取れなかったものが、今年度は摘み取れています。また、年間で比較的需要が小さい時期である1~2月を中心にプロモーション運賃による積み上げもできていることから、現時点における月毎の旅客数見通し(前年比)は、1月+9%、2月+7%、3月+5%となっており、堅調に推移するものと見通しています。
- 国際線についても、第3四半期と同様に堅調な需要が続くと想定しています。座席キロは前年比+8%、旅客キロは同+7%弱と想定しています。また月毎の旅客数見通し(前年比)は、1月+6%、2月+5%、3月+3%となっています。第4四半期も需要のモメンタムが強く、ビジネスクラス旅客数は前年比2桁以上の伸び率を見込んでいます。

Q-5

◆ **第3四半期における営業費用は、計画に対してどのような結果だったのでしょうか？ また第4四半期の見通しはいかがでしょうか？**

A-5

■ 航空事業における第3四半期の営業費用は、計画を30億円ほど超過しましたが、これは収入連動費用（販売費、旅客サービス関連費用）の増加と、収入として入り繰りされる受託整備費の増加が主な要因です。その他の費用について計画通りに推移しています。第4四半期についても費用をコントロールしていく考えで、修正計画から大きく振れるとは想定していません。修正利益目標である連結営業利益600億円を必達するとともに、少しでも上積みができるよう、努力してまいります。

Q-6

◆ **3月末から国際線の供給量が拡大しますが、今後の競争環境はどのようにになると考えていますか？**

A-6

■ 2014年度の上期は、国際線の座席キロが前年比+20%程度となる予定で、内訳としては羽田が約2倍、成田が微減となる計画です。羽田は都心からのアクセスが良く、首都圏のお客様にご利用頂きやすくなることに加えて、国内各地からも既存の国内線ネットワークを活用して羽田で乗り継ぎが可能となるので、需要の拡大が可能です。あわせて成田については、羽田との需給バランスを見ながら運航スケジュールを調整するなど、両空港の特性を活かして利便性を高めて需要を取り込むとともに、イールドの水準も維持できるよう対応していく予定です。

■ 方面別の競争環境について、欧州の供給量の増加は想定範囲内という印象です。これまでに航空各社が発表している情報によると、最も供給量が増加するパリ線は競争が高まる可能性があります。欧州線全体の供給量は全社で、前年比+15~20%程度に収まると想定しています。羽田と成田を合わせた生産量調整が効いていると考えます。

■ 米国は今回の羽田増枠の対象となっていませんが、日本航空のニューヨーク線増便によって本邦キャリアの供給量は増加するため、今後の競争環境について注視していく必要があると考えています。

■ アジアについては、欧州や北米に比べて生産量の増加が大きいのが特徴ですが、シンガポール線やバンコク線は、比較的、需給適合が図られているとの印象です。一方、ジャカルタ線、マニラ線、ハノイ線は、他社を含めた供給量の増加によって需給が緩む傾向があると捉えていますが、本邦航空会社では当社のみが羽田の昼間時間帯に就航できることとなりますので、その優位性を活かして収益性を高めていきたいと考えています。

以上