

**2015年3月期 第2四半期 決算説明会 主な質疑応答(要旨)**

## Q-1

## ◆ 第2四半期の収支について、計画対比の内訳を教えてください。

## A-1

- 第2四半期単独での売上高としては、国内旅客収入が台風影響等によって計画比で減収となりましたが、国際旅客収入やその他収入が計画を上回りました。この結果、航空事業における上期累計での売上高は、計画比で約+20 億円となりました。
- 一方、営業費用としては、多客期における臨時便の設定等により、燃油消費量が増加したことから、燃油費が計画比で約+20 億円となりました。以上より、上期累計での営業利益は、ほぼ計画通りの水準となりました。
- 下期は原油市況の下落等により、燃油費が計画比で約▲70 億円となる見込みですが、10 月の台風による国内旅客収入への影響や、国際線における燃油特別付加運賃(燃油サーチャージ)収入の減少などを勘案すると、通期での利益は当初予算の水準並みとなる見通しです。従って、現段階では年度当初の業績予想を据え置くこととしました。

## Q-2

## ◆ 国内線における客体別の実績を見ると、「個人」の旅客数が前年から減少しているようですが、その要因は何でしょうか。(説明会資料 18 ページ、「四半期別 客体別 旅客数・単価推移」に関するご質問)

## A-2

- 上期の実績として、法人需要は落ち込んでおらず、消費増税や運賃改定による影響は特に見られません。一方、価格への感応度が高い需要の一部が「個人」から「プロモーション」にシフトしている傾向が見受けられます。
- こうした状況を受けて、従来以上に精度の高いイールドマネージメントが求められていると認識しています。その上で、上期を通して戦略的な運賃施策を実施した結果、「個人」と「プロモーション」を合わせた「総個札」としての需要は前年実績を上回り、国内旅客収入の増収にもつながりました。これは価格感応度の高い需要層に向けて、新たな運賃メニューを展開した成果であると捉えています。
- 今年度上期の実績を、前々年となる 2012 年度の上期実績と比べても、座席キロは約+3%である一方、旅客キロは約+5%となっており、プロモーション運賃の活用も含めた需要取り込みの効果が実績に表れています。引き続き、「総個札」の取り込みを強化して、旅客数と単価の両面から収入拡大を追求していく方針です。

### Q-3

- ◆ **国際線の客体構成や方面別需要はどのような状況でしょうか。また今後の単価見通しについて、年度当初計画から変更はありませんか。**

### A-3

- 国際線は下期も上期と同様の基調が続く見通しです。第 3 四半期の旅客数は、ビジネスクラス・エコノミークラスともに前年比+10%強と予測しています。座席キロは前年比+16.5%、旅客キロは同+13%となりますが、燃油サーチャージの水準が前年から引き下がるため、単価は前年と同水準に留まるものと見通しています。なお下期全体では、単価とイールドは当初計画から改善すると想定しています。
- 第 3 四半期の方面別予測について、収入ベースでは北米・欧州・中国線が計画並みまたはそれ以上で推移する見込みです。北米線の座席キロは前年比+12%、旅客キロは同+10%、欧州線は座席キロが同+41%、旅客キロが同+26%、中国線は座席キロが同▲0.6%、旅客キロが同+5%、アジア線は座席キロが同+19%、旅客キロが同+13%との予測です。アジア線は若干の課題があると認識していますが、これを北米・欧州・中国線がカバーする構図となっています。

### Q-4

- ◆ **国際線ネットワークの拡大後、第 1 四半期で課題としていた路線について、第 2 四半期の状況を教えてください。**

### A-4

- 第 1 四半期では、他社を含めて供給量が大幅に増加したパリ線や、クーデターの影響が懸念されたバンコク線、また新たに羽田線を開設したジャカルタ線やマニラ線における需要の取り込みを、課題として認識していました。
- 羽田ーパリ線について、第 1 四半期の座席利用率は 60%台半ばでしたが、第 2 四半期は 80%強まで上昇しており、夏場の多客期を中心にプレジャー需要を積極的に取り込むことができました。
- バンコク線は、クーデターの影響で第 1 四半期のプレジャー需要が想定を下回っていましたが、8 月末までにはほぼ収束している状況です。ジャカルタ線やマニラ線については、ビジネス需要は堅調に推移していますが、総需要としては第 2 四半期も想定を下回りました。引き続き、羽田の優位性を活かしながら、旅行需要の取り込みを含めて幅広く対応を強化してまいります。
- 羽田における国際線ネットワークの競争力を高めるために、10 月 26 日から羽田ー中部線を再開しました。これまで成田空港を経由して国際線に乗り継いでいた名古屋圏のお客様にも、羽田発着の国際線ネットワークをご利用して頂きやすくなります。

#### Q-5

◆ **国際線における海外発着の需要や、訪日外国人需要の取り込み状況について教えてください。**

#### A-5

- 海外販売については、ユナイテッド航空とのジョイントベンチャーによる販売実績が前年比で約+50%となるなど、ネットワーク拡大の効果により、三国間流動の需要を着実に取り込んでいます。一方、国内販売の実績を空港別に見ると、座席キロの構成比は羽田が4割弱、成田が6割強となっておりますが、収入の構成比は羽田が4割強と高くなっており、羽田の優位性が効果に表れています。生産量を拡大する中でもイーールドを悪化させることなく、確実に需要が取り込めている状況です。
- 訪日外国人を対象とした国内線販促運賃の利用実績は、第1四半期に続いて第2四半期も大きく伸びており、下期も増加傾向が続く見通しです。また国内線において、今年度の訪日外国人による利用者数は全体の約2%を占める見通しであり、座席利用率に換算すると+0.2%の押し上げ効果となります。

#### Q-6

◆ **国際貨物について、足元の需要動向と今後の単価見通しについて教えてください。**

#### A-6

- 3月末からの国際線ネットワーク拡大を受けて、三国間需要の取り込みを強化するなどした結果、取り扱い重量は前年比で約+30%となりました。特に海外から日本向けの需要や、アジアから日本を経由して北米に向かう需要が好調に推移しています。
- このような堅調な需給環境に支えられて、単価は徐々に改善しています。国際貨物は既に売上高の約7割が海外販売となっておりますが、足元の円安基調も単価を押し上げる要素となります。

#### Q-7

◆ **LCC事業の実績と、今後の見通しについて教えてください。**

#### A-7

- バニラエアの座席利用率については、第2四半期単独では約90%となり、上期累計では70%強でした。スマートフォン予約を開始したことや、ANAマイレージクラブのマイル交換メニューにバニラエアの特典航空券を加えたことなど、上期に実行した施策が実績に表れたと分析しています。
- 上期の収支は計画通りに推移しました。今期は依然として営業赤字となる見通しですが、来年度は収支均衡を目指しています。運用機材数の増加なども奏功して需要の取り込みは着実に成果を上げており、今後はイーールドの引き上げが課題であると認識しています。
- Peach Aviationは上期にパイロット不足に直面しましたが、第2四半期の座席利用率は80%台半ばとなり、国内線・国際線ともに好調に推移しています。

Q-8

■ **国内線におけるプロモーション運賃での需要取り込みと LCC 事業の拡大について、グループ全体でどのように棲み分けていく考えですか。**

A-8

■ ANA がプロモーション運賃を積極的に投入する目的は、柔軟な運賃設定によって単価と旅客数の両面から収入拡大を追求していくことです。上期の国内旅客収入で前年と比べて増収を実現したのも、プロモーション運賃を投入した成果であると認識しています。一方、LCC は運賃や路線を自由に考えて設定していくことが大切で、ANA との需要の棲み分けを前提にしているものではありません。

■ バニラエアは今後、国際線を中心に路線を展開していく計画ですが、7 月から就航した成田－奄美大島線は着実な需要を取り込んで成功した事例です。今後もバニラエアが自らの経営判断に基づいて事業を展開していくことが、成功のカギになると考えています。

Q-9

◆ **足元では円安基調が続いていますが、来年度の業績への影響をどのように見通していますか。**

A-9

■ 今年度の為替ヘッジについては、昨年度末までに必要なヘッジを全て終了する機動的な対応を実施しました。来年度についても第 2 四半期中に前倒しで為替ヘッジを進めており、9 月末時点における為替ヘッジ率は 60%となっています。6 月末と比較すると、ヘッジ率は 15%程度の増加となりますが、これは通常ペースに比べて 10%程度、早めに進捗している状況です。

■ 従って、今後の為替市況の変動による来年度の利益への影響は、あまり大きくないと考えています。

Q-10

◆ **コスト構造改革について、上期の進捗状況と下期の見通しについて教えてください。**

A-10

■ 今年度のコスト構造改革は 340 億円を実施する計画ですが、上期に 145 億円を達成しており、計画通りに推移している状況です。

■ 下期においては、従来に比べて短期間でパイロットを養成する訓練方法の導入や、グループ会社を含めた集中購買の拡大等に取り組む予定です。コスト削減の対象となる項目は既に年度の予算や事業計画に織り込み済みですが、効果が表れる時期を勘案して、当初から下期にウェイトを置いた計画となっています。

■ コンサルティングの活用を通じた他の航空会社や他業種との比較による生産性向上についても、「計画」から「実行」の段階に移っています。今年度の計画である 340 億円の削減は、達成確度の高い内容となっています。

以上