

## 2014年度 決算説明会 主な質疑応答(要旨)

Q-1

- ◆ **欧州線の L/F が低下しているようですが、今後の見通しと対応策について教えてください。また、国際線全体の需要動向について、燃油サーチャージ(以下、FSC)水準の引下げによる影響は見られますか。**

A-1

- 路線別の状況として、ロンドン線とドイツ 3 路線は、堅調な実績となりましたが、ANA が羽田と成田の双方から就航しているパリ線は、昨春より、総需要に対して、他社を含めたマーケット全体の就航便数が多い状況にありました。こうした中、第 4 四半期においては、フランスで発生したテロ事件などによって、主として旅行需要が若干の影響を受けました。足元の欧州線の予約動向は、業務渡航需要を中心に底堅く推移していますが、パリ線については、今後、運航機材を大型機(ボーイング 777 型機)から中型機(ボーイング 787 型機)に変更し、需給適合を進めます。
- 燃油市況下落に伴う FSC 水準の引下げを受け、2015 年度の収入計画でも、一定程度の需要喚起効果を見込んでいます。足元の日本発レジャー需要は堅調に推移しており、夏場を中心に更なる拡大を期待しています。

Q-2

- ◆ **訪日外国人が増加している中、2014 年度の国際旅客事業における海外販売の状況について教えてください。また、国内線への効果についても教えてください。**

A-2

- 近年、国際線の海外販売比率は上昇傾向にあります。2014 年度は、国際線の総旅客数に占める、海外販売の旅客数構成比が、前年から 5 ポイント程度増加して約 45%となりました。特に、北米線では、旅客数の半数以上が海外販売となっています。
- ANA の国際線を利用した訪日外国人数は、羽田発着と成田発着の合計で前年比 4 割強の伸びとなり、国内線への乗継旅客も大幅に増加しています。2014 年度における、訪日外国人向け国内線販促運賃、Experience Japan Fare 等の利用者数は、前年比で 5 割以上の増加となっており、今後、更に拡大することを見込んでいます。

Q-3

◆ **2015 年度における国際旅客事業と国内旅客事業の収入計画について、2014 年度からの増収額(国際+196 億円、国内+96 億円)を、単価要因と旅客数要因に区分するとどのようになりますか。**

A-3

- 国際旅客事業では、単価要因で約 200 億円の減収、旅客数要因で約 400 億円の増収を計画しています。単価要因では、為替の円安基調が、海外販売での増収に寄与する一方、FSC 水準の引下げ等による影響で、合計では減収となる見通しです。旅客数要因では、事業規模の拡大と、FSC 改定による需要喚起効果を中心に、増収を見込んでいます。
- 国内旅客事業では、単価要因で約 60 億円、旅客数要因で約 35 億円の増収を計画しています。単価要因では、昨年7月に実施した普通運賃改定の効果が継続すること等を、増収要素として織り込んでいます。旅客数要因では、北陸新幹線の開業による減収影響を想定していますが、プロモーション運賃の効果的な設定による需要喚起や、9月の連休(シルバーウィーク)における需要の取込みにより、増収を見込んでいます。

Q-4

◆ **LCC 事業について、2014 年度の業績と、2015 年度の黒字化実現に向けた対応策について教えてください。**

A-4

- 2014 年度の売上高は前年度から大幅に増加しました。営業損益は赤字となりましたが、年度計画よりも良化しています。L/F は、上期が 75%、下期が 86%と、市場への定着が着実に進み、通期では 80%となりました。直近の3月は、90%に近い実績となっています。
- 2015 年度に向けては、運航品質の向上によって欠航率の改善を図っている他、イールドマネジメントシステムを導入しました。また、マーケット環境や需要動向を見極めながら、路線展開の見直しも行っており、黒字化への手応えを感じています。現時点でパイロット不足の懸念はありませんが、年度を通じて運用機材数を8機に維持する計画としており、様々な施策の実行によって、業績を改善させていきます。

Q-5

◆ **2015 年度は為替、燃油ともにヘッジ対応が終了しているとのことですが、今後の市況変動による利益計画への影響について教えてください。**

A-5

- 2015 年度は、為替、燃油共に必要なヘッジ対応を完了しており、市況変動による利益への影響は、ほとんど無いと想定しています。
- 為替については、未ヘッジ部分の外貨費用が市況に応じて変動しますが、外貨収入の増減と相殺するため、収支感応度はゼロとなる見通しです。また、燃油についても、未ヘッジ部分の燃油費と国際線 FSC 収入が、それぞれ同じ水準で変動する見通しであることから、収支への影響は極めて限定的になると考えています。

Q-6

- ◆ 今後の格付機関との対応方針や資金調達の方法について教えてください。また、2015年度の計画において、投資キャッシュフローの水準が、設備投資額に比べて小さくなっている要因は何ですか。

A-6

- 2014年度末の実績として、D/E レシオは 1.0 倍、自己資本比率は約 35%となりました。当社は、D/E レシオ 1.0 倍、自己資本比率 40%という、2 つの指標達成によって、R&I 社による A 格の信用格付け取得が視野に入ると考えています。まずは、これらの実現を目指します。
- 当面の運転資金の水準は、銀行と締結しているコミットメントライン契約を含めて 4,000 億円程度が適正と考えています。資金調達については、航空機を対象とした制度金融の活用や金融機関からの借入、社債発行や航空機リース等、従来と同様、幅広い手段を効果的に組み合わせながら対応していきます。
- 今後しばらくは、将来の成長原資となる航空機への積極的な投資が続きますが、当社は、フリーキャッシュフローの創出を重要視しています。使用期間が限定的となる航空機の一部については、セールスアンドリースバック等を計画に織り込むなど、フリーキャッシュフローの水準を意識しながら対応していきます。

Q-7

- ◆ スカイマーク株式会社(以下、スカイマーク)への出資について、経済的なメリットをどのように見込んでいますか。また、出資比率や出資期間についての見通しがあれば教えてください。

A-7

- 当社はかつて他の航空会社の事業再生に貢献してきた実績を有しており、具体的な支援策として、コードシェアによる販売協力や、航空燃料の共同購買を含めた調達支援などは、当社、並びにスカイマーク双方にメリットをもたらすものと認識しています。スカイマークの再生を支援する取り組みは、当社の企業価値を高めることにつながると考えています。
- 現在は、「スカイマークの共同スポンサー選定に係る基本合意書」を締結した段階であり、具体的な出資比率は、19.9%を上限として今後の調整によって定まる見通しです。過去の例から、航空会社の再生支援は、ある程度長期間に亘る取り組みになると考えています。なお、国土交通省から、出資期間を限定するような要請を受けた事実はありません。

以上