

第61回定時株主総会のご報告

2006年6月28日(水)午前10時5分より、東京全日空ホテル「プロミネンス」において、代表取締役社長山元峯生を議長として開催いたしました。当日出席された株主数は2,807名で、過去最多となりました。

2005年度のANAグループ連結業績をナレーションとスライドにて報告後、「利益処分案承認」「定款変更」「取締役15名選任」の3議案が上程され、質疑応答に移りました。11名の株主の方より、ご質問や貴重なご意見を承り、その後全議案が承認・可決され、11時59分に閉会いたしました。以下に出席された株主の方々との質疑応答の内容の一部をご報告申し上げます。



Q ポンバルディア機の不具合について、どのような対策を講じていますか？

A ポンバルディア機については運航トラブルが多発し、多くの方々にご迷惑、ご心配をおかけしており、心からお詫び申し上げます。

ポンバルディア機につきましては、「安全は経営の基盤であり、社会への責務である」という、当社の安全理念を改めて肝に銘じ、一斉点検の実施、メーカーであるボンバルディア社との連携など様々な対策を講じているほか、不具合が発生した際の影響を最小限にとどめるために、予備機を準備する等あらゆる安全対策に取り組んでまいり所存です。

Q ポンバルディア機の今後の導入計画は？

A ポンバルディア機は現在11機運航しており、確定発注をしておりますのは全部で14機でございます。今年度中にあと3機の受領を予定しております。

Q 燃油費高騰の具体的な影響額は？

A 2005年度の燃油費の総額は1,333億円で、2004年度に比べますと309億円程増加しております。当社が指標で使っているパイ原油価格が前年に比べ約46%値上がりしたことが主な増加要因です。今後も、より有効なヘッジを推進するとともに、燃料のより効率的な使用に努めるなどの対策を実施していきます。

Q ANAの弱点は何だと考えますか？

A 弱点を申し上げる前に当社の強みをPRさせていただきたいと思っております。他社に比べて当社が先行しているなどという点が3つございます。

ひとつはコスト構造改革。人件費については2003年度に基本給与、退職金そのほかを先行して引き下げました。

2番目は機材の更新。今年の3月にいわゆるジャンボ機(ボーイング747SR)がANAグループからは完全にリタイアする一方で、2年後には現在のボーイング767型機の後継機として燃費効率が20%良いといわれるボーイング787型機を合計50機導入します。機材更新について積極的に取り組んでいることは強みだと思っております。

3点目がスターアライアンス。99年度に加入し、コードシェアによる路線展開やラウンジ、カウンター等の共用化、あるいは燃油の共同購入等の面でコスト削減に努めてきました。

弱点でございますが、営業活動で生み出した利益が今のところはそのまま最終利益につながらないという構造があります。様々な理由で特別損益において計上しなくてはならない項目がまだ残っています。

これにつきましても、全日空ビルディング(株)の商業ビル部門を売却したほか、ホテル事業につきましても、なるべく自らで設備投資をしなくてすむような事業形態を目指し、ほぼ営業で得た利益が最終利益までつながる構造となるよう改革を進めております。

Q 敵対的買収に対する対策は？

A 一番有効な買収防衛策は揺るがない利益成長を続けることで、永続的に企業価値、株主価値を高めていくこと、これに尽きると思います。

新株予約権の発行ははじめ敵対的買収に遭遇した際の様々な買収防衛策が議論されており、研究は常々していますがまだ正当性や有効性に議論の余地が残っていると考えておりますので、早急に防衛策を導入するところには至っておりません。

揺るぎなき営業努力あるいは利益成長を続けることでつけ入る隙を与えないようにすることが一番だと思っております。

Q 株主優待の割引率を拡大できませんか？

A 50%以上の割引がご希望だということは承知しておりますが、これ以上の割引は難しいと考えております。株主優待は、どの国内路線でも利用できるほか、予約変更ができ、利用不可期間もなく、普通運賃と同様、利便性の高い運賃でございますので何卒、この割引率につきましてはご理解を賜りたいと思っております。

Q 他社との差別化をどう考えているのですか？

A 「ANAならではの」という評価を得ることは大きな課題であり、重要なミッションであると認識しております。機内におきましてはハード面、ソフト面両方のサービスがあり、ハード面に関しては機内の居住空間、シート、機内食等々があり、お客様が当社を選ぶ大きなツールでございます。

その点に関しましては、いかにお客様に良い空間を提供するか、

おいしいものをご提供するか、ということについて今後も大いに研究し、お客様に満足していただくものをご提供していくことを常に考えていかなければなりません。

ただ、ハード面に関しましては、いずれ他社と似通ってまいります。では何で差をつけていかたいと思いますと、ソフト面つまり、客室乗務員の資質だと考えています。客室乗務員の品質を上げることが、大きなミッションであります。お客様がお乗りになって予想した以上、予測を超えるサービスだと感じていただくようなサービスをご提供するために様々なことに取り組

んでいき、そして結果的に「ああANAって良い会社だな」「乗って本当に快適だったな」と思っていていただく瞬間をたくさん作ってきたいと思っております。

“あんしん、あったか、あかるく元気”を機内で具現化できる客室乗務員の育成、これに力を入れていきたいと思っております。

以上のほか、「介護割引運賃の導入」、「スーパーシートプレミアム運賃について」、「株主懇談会の実施」等のご意見をいただきました。今後、頂戴したご意見等を踏まえ、検討、改善等に取り組んでまいり所存でございますので引き続きのご指導、ご鞭撻をよろしくお願い申し上げます。

株主総会当日は受付が大変混雑し、ご出席の株主の方には大変ご迷惑をおかけしましたことを心よりお詫び申し上げます。

スライドによる営業報告の一部

