
ANA VISION 2007

第58期 第1四半期報告書

(2007年4月1日～ 2007年6月30日)

ごあいさつ

株主の皆様におかれましては、益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。

当社第58期 第1四半期報告書“ANA VISION”をお届けするにあたり、ここに謹んでご挨拶申し上げます。

当第1四半期においては、国内線旅客事業、国際線旅客事業、貨物郵便事業とも増収となりましたが、燃油費をはじめとする費用の増加がそれを上回り、営業利益、経常利益は前年実績を下回りました。純利益はホテル事業資産の売却を特別利益に計上した結果、過去最高となっています。

今月1日から成田～ムンバイ線を全席ビジネスクラスの機材で開設しました。また、来月からは羽田～上海（虹橋）線を開設します。経済発展が目覚ましいインドへの乗り入れ、日中の主要都市の中心地に近い空港同士を結ぶ路線の開設により、ANAグループの航空ネットワークに拡がり、と深みが増えます。

株主の皆様におかれましては、変わらぬご愛顧を賜いますようお願い申し上げます。



代表取締役社長

山元 峯生

2007年9月

6月.....

17日 第21回ANA大連国際マラソン開催

大連定期便就航20周年の本年、就航当初から協賛している「大連国際マラソン」は、中国国内をはじめ、世界各国から8,000名が参加し開催された。ゲストランナーとして参加した有森裕子さんは女子の部5位でゴール。



29日 SNA東京～鹿児島線へのコードシェア開始を発表

スカイネットアジア航空（SNA、本社：宮崎市）が開設する東京～鹿児島線（9月1日より就航、1日3往復6便）でのコードシェア実施を発表。SNAとのコードシェアは、現行の東京～宮崎・熊本・長崎線に続き4路線目。

7月.....

5日 航空貨物輸送の拠点基地を那覇空港に設置

沖縄県が推進する「国際物流拠点形成」構想の下、日本を含むアジア主要都市を結ぶ航空貨物の拠点基地を那覇空港に設置することに合意。基地の立ち上げは、2009年以降の予定。

13日 北洋銀行と北海道地区における業務提携に向けた基本合意書に調印

北海道の金融機関として最大の顧客基盤を有する北洋銀行と業務提携の第一弾として、「ANAマイル自動移行コース」を新設。今後も北海道在住のお客様並びに北海道発着便をご利用のお客様に向け、さまざまな新しいサービスを展開していく。



2007年7月8日（07/08/2007）に、米国シアトルにあるボーイング社のエバレット工場で、ボーイング787『ドリームライナー』初号機のお披露目式典（ロールアウトセレモニー）が開催されました。

26日 シンガポール航空とのコードシェア拡大を申請

成田～ムンバイ自社便就航（9月1日より）に合わせ、同日からのシンガポール航空のシンガポール～ムンバイ・デリー・バンガロール・チェンナイ線でコードシェアを申請。直行便とシンガポール経由便の充実化により、日本～インド路線の利便性が格段に向上する。

27日 「がんばれ! ニッポン!」
オリンピック日本代表選手を応援!

2008年開催の北京オリンピックを前に、財団法人日本オリンピック委員会のオフィシャルエアラインパートナーとして、ボーイング777-300型機とボーイング767-300型機それぞれ1機に「がんばれ! ニッポン!」と称したロゴを施すことを発表。本年9月より国内線に就航し、日本代表選手団を応援する。



8月.....

3日 東京ミッドタウンに実物大の「ANA BusinessJet」バルーンが出現

9月1日からの成田～ムンバイ線の就航を記念して、開設記念セレモニーの一環として東京ミッドタウンでイベントが行われた。注目はボーイング737-700ER型機「ANA BusinessJet」の実物大バルーン。8月3日～5日までミッドタウン・ガーデン特設会場で展示された。



ANAは開発に際して、ボーイング社と「ワーキング・トゥギャザー・チーム」を編成。開発段階からさまざまな部分について、自社の意向を反映させてきました。2004年には、他社に先駆けて世界で最初に50機の購入を決定、ボーイング787のローンチカスタマー（開発を決定づけたエアライン）となりました。

最新技術を盛り込んだ次世代航空機

新世代の低燃費エンジン、複合材をはじめとする軽量で頑丈なボディ、全エレクトリック化など、最新技術をふんだんに盛り込んだ最新鋭機は、安全性、経済性のみならず、機内の居住性の面でも最新の技術を活用し、飛行中の客室内気圧・湿度の快適化、先進のフィルター技術によるクリーンな客室内空気の提供など、大きな改善が図られています（現在の主力中型機ボーイング767に比べ、客室内は幅で72.5cm、高さで25cm広くなり、窓は1.3倍の大きさに。温水洗浄便座も備え付けます）。

9月1日より 国内線全空港

空港での締め切り時刻が変更になりました
出発時刻15分前までに保安検査場を通過してください



従来 「ご搭乗手続き（座席指定など）」 「航空券の受け取り」 「手荷物のお預け」を15分前までに済ませてください

9月1日より 「出発時刻の15分前までに保安検査場を通過」してください

- 「スキップ予約」（予約・購入・座席指定）航空券購入・ご搭乗手続き（座席指定など）お手荷物のお預けなど、必要なお手続きをあらかじめ済ませてください。
- 出発時刻の15分前までに保安検査場を通過しただけの場合、ご搭乗いただけない場合がございます。お時間には余裕をもって空港へお越しください。ご協力をお願いします。
- IBEXエアラインズ、エア・ドゥ、スカイネットアジア航空、スターフライヤーが運航するコードシェア便にご搭乗いただくお客様も対象となります。

●表紙の写真 ムンバイの観光ポイントとして親しまれるインド門。高さ26m、インドゥとイスラム様式が折衷したグジャラート様式。9月1日より成田～ムンバイ線「ANA BusinessJet」（全席ビジネスクラス）就航!

ロールアウトセレモニー当日、ANAの社長山元峯生は「この最新鋭機を世界に先駆けて日本が、そしてわれわれANAが最初に受領する栄誉に、興奮を隠し切れません。



ボーイング社カーソン社長と握手を交わす山元社長。写真上は会場でのあいさつシーン。

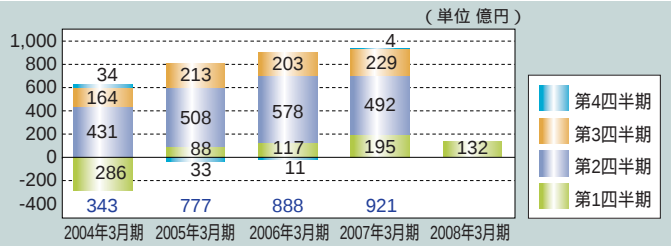
『世界の人々に夢と感動を届ける』ことがANAの経営理念です。ANAは人にも地球にも優しいボーイング787ドリームライナーで、世界の人々に夢と感動を届けていきます」と述べました。ANAは来年5月より世界で初めて導入します!

ANAグループ(連結)

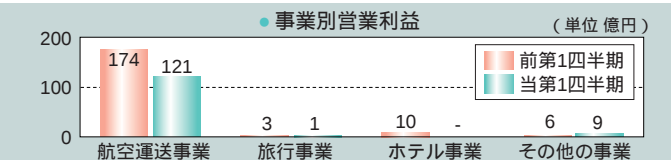
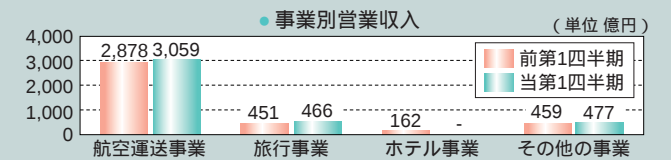
■第1四半期の概況

- 競争環境が激化する中でも国内線、国際線ともに増収を確保しました。
- ホテル事業資産の譲渡により、同事業セグメント収入が除外されましたが、連結営業収入は過去最高となりました。
- 徹底したコスト削減に努めましたが、燃油費が前年同期と比較して、111億円増加したこともあり、営業利益、経常利益では前年同期実績を下回りました。
- ホテル事業資産の譲渡益を特別利益に計上した結果、四半期純利益は873億円となりました。

■四半期ごとの営業利益の推移



■セグメント情報



(注)上記事業別営業収入および営業利益には事業区分(セグメント)間の取引額が含まれています。

【資産の部】2007年6月のホテル事業資産譲渡に伴い、現預金等の流動資産は前期末比1,793億円増加。一方で、土地、建物等のホテル事業資産の減少等により固定資産は801億円減少。これらの結果、総資産は前期末比989億円増加し、1兆7,010億円となりました。

【負債の部】負債合計では前期末比47億円減少。期末の有利子負債残高(短期借入金、長期借入金、社債の合計)は前期末比781億円減少し、6,713億円となりました。

【純資産の部】四半期純利益の計上による増加と前期末配当金の支払いの結果、利益剰余金が前期末比815億円増加。また繰延ヘッジ損益が191億円増加したことなどから、純資産合計は5,096億円(前期末比1,037億円の増加)となりました。この結果、自己資本比率は29.5%になりました。

連結損益計算書

(単位:億円)

	前第1四半期 (2006年4月1日から 2006年6月30日まで)	当第1四半期 (2007年4月1日から 2007年6月30日まで)
営業収入	3,452	3,496
営業費用	3,256	3,363
営業利益	195	132
営業外収益	17	29
営業外費用	68	93
経常利益	144	68
特別利益	0	1,347
特別損失	10	23
税金等調整前当期純利益	134	1,391
税金費用	56	514
少数株主利益	1	3
当期純利益	76	873

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:億円)

	前第1四半期 (2006年4月1日から 2006年6月30日まで)	当第1四半期 (2007年4月1日から 2007年6月30日まで)
1. 営業活動によるキャッシュ・フロー	173	310
2. 投資活動によるキャッシュ・フロー	498	2,030
3. 財務活動によるキャッシュ・フロー	349	841
4. 現金及び現金同等物の換算差額	0	0
5. 現金及び現金同等物の増減額	675	1,500
6. 現金及び現金同等物の期末残高	1,752	3,223

連結貸借対照表

(単位:億円)

	前期 (2007年3月31日現在)	当第1四半期 (2007年6月30日現在)		前期 (2007年3月31日現在)	当第1四半期 (2007年6月30日現在)
資産の部			負債の部		
流動資産	4,220	6,013	流動負債	4,730	4,690
固定資産	11,795	10,994	固定負債	7,231	7,224
繰延資産	5	3	負債合計	11,961	11,914
			純資産の部		
			株主資本		
			資本金	1,600	1,600
			資本剰余金	1,257	1,257
			利益剰余金	795	1,610
			自己株式	7	7
			評価・換算差額等	336	559
			少数株主持分	76	76
			純資産合計	4,059	5,096
資産合計	16,020	17,010	負債・純資産合計	16,020	17,010

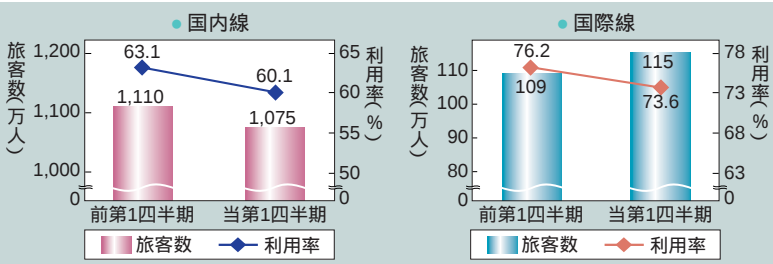
■キャッシュ・フロー

- 営業活動によるキャッシュ・フローは税金等調整前四半期純利益に減価償却費などを加減算した結果、310億円となっています。
- 投資活動によるキャッシュ・フローは主としてホテル事業資産譲渡による収入により、2,030億円のフローインとなりました。
- 財務活動によるキャッシュ・フローは借入金の調達、返済、社債の償還、配当金の支払いなどにより841億円の支出となり、当第1四半期末における現金及び現金同等物の期末残高は2007年3月期末に比べて1,500億円増加し3,223億円となりました。

航空運送事業

■国内線旅客事業

需要がやや弱含みで推移するなか、主要路線における競争環境が一層激化したこともあり旅客数は前年同期比96.9%となりましたが、4月の運賃改定と需要に応じた座席販売管理を更に推進した結果、旅客収入は23億円の増収となりました。



■国際線旅客事業

前期よりネットワークを拡充してきた北米路線及びアジア路線の旺盛なビジネス需要を中心に好調に推移し、旅客数及び旅客単価とも向上しました。また、中国路線においてもビジネス需要及び旅行需要が堅調であり、旅客数は前年同期を上回りました。その結果、旅客数は前年同期比105.6%となり、旅客収入は113億円の増収となりました。

■貨物事業

国内線においては新規参入による競争が激化した中でも輸送量は前年を上回りました。国際線においては、貨物専用機を増機し、また5月より米国航空会社「ABX Air社」への運航委託の開始により路線ネットワークを強化し、輸送量の取り込みに努めました。その結果、国内線貨物収入は微増、国際線貨物収入は28億円の増収となりました。

旅行事業

旅行ニーズを的確に捉えた商品を作成、販売した結果、売上高は前年同期比15億円の増収となり、営業利益は1億円(前年同期比1億円の減益)となりました。

その他の事業

その他の事業は、商社販売収入を中心に概ね好調に推移し、売上高は前年同期比18億円の増収となり、営業利益は9億円(前年同期比3億円の増益)となりました。

航空運送事業の売上高

(単位:億円)

		事業年度	前第1四半期 (2006年4月1日から 2006年6月30日まで)	当第1四半期 (2007年4月1日から 2007年6月30日まで)	増減
航空運送事業	国内線	旅客収入	1,673	1,697	23
		貨物収入	73	73	0
		郵便収入	21	18	2
		手荷物収入	0	0	0
		小計	1,769	1,790	21
	国際線	旅客収入	650	763	113
		貨物収入	138	167	28
		郵便収入	7	9	1
		手荷物収入	1	1	0
		小計	798	941	143
	航空事業収入合計		2,568	2,732	164
	その他の収入		310	327	16
合計			2,878	3,059	181

(注)各収入は事業区分(セグメント)間の売上高を含んでおります。

輸送実績

		事業年度	前第1四半期 (2006年4月1日から 2006年6月30日まで)	当第1四半期 (2007年4月1日から 2007年6月30日まで)	前年同期比 (%)
国内線	旅客数(万人)		1,110	1,075	96.9
	座席キロ(億席キロ)*1		152	154	101.3
	旅客キロ(億人キロ)*2		96	92	96.6
	利用率(%)*3		63.1	60.1	3.0
	貨物輸送量(千トン)		107	108	100.4
	貨物輸送量(百万トンキロ)		104	104	100.3
	郵便輸送量(千トン)		20	19	97.0
国際線	郵便輸送量(百万トンキロ)		22	20	93.3
	旅客数(万人)		109	115	105.6
	座席キロ(億席キロ)*1		64	70	108.8
	旅客キロ(億人キロ)*2		49	51	104.9
	利用率(%)*3		76.2	73.6	2.6
	貨物輸送量(千トン)		61	77	126.3
	貨物輸送量(百万トンキロ)		282	380	134.6
	郵便輸送量(千トン)		3	3	96.1
	郵便輸送量(百万トンキロ)		16	16	103.9

- (注)*1. 座席キロ:(座席数)×(運航キロメートル)
*2. 旅客キロ:(旅客数)×(運航キロメートル)
*3. 利用率:(旅客キロ)÷(座席キロ)
4. 国内線にはBEXエアラインズ㈱、北海道国際航空㈱、スカイネットアジア航空㈱および当期より㈱スターフライヤーとのコードシェア便実績を含みます。
5. 国際線にはユナイテッド航空(関西～ホノルル線)およびエバー航空とのコードシェア便実績を含みます。
6. 国内線、国際線ともにチャーター便実績を除いております。
7. 国内線深夜貨物定期便実績を含みます。

第62回定時株主総会のご報告

2007年6月25日(月)午前10時より、グランドプリンスホテル新高輪「国際館パミール」において、代表取締役社長山元肇生を議長として開催いたしました。当日お越しいただいた株主の方は3,093名で、過去最多となりました。

2006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、「剰余金処分」、「取締役16名選任」、「監査役1名選任」の3議案が上程され、質疑応答に移りました。12名の株主の方よりご質問や貴重なご意見を承り、その後全議案が原案通り承認・可決され、11時56分に閉会いたしました。以下に出席された株主の方々と質疑応答の内容の一部をご報告申し上げます。



Q 本年5月27日のシステム障害の原因と再発防止策は？

A システム障害によりお客様並びに株主の皆様にもご迷惑をおかけしましたことをまず深くお詫び申し上げます。今回の障害の原因は、国内旅客システムの空港端末とホストコンピュータの中間にある通信機器の故障であり、これが

ネットワーク制御用コンピュータ内に影響を及ぼしたため、空港端末とホストコンピュータ間の通信が滞る状態となり、徐々に大きな障害となったことが判明しました。再発防止策として、原因となった機器改修によるシステム及びネットワークの安定性確保、通信制御用コンピュータの増強、システム監視・運用体制の強化、障害発生時の緊急体制の抜本的見直し等を実施します。また、当日のお客様への情報伝達等にも改善すべき点があったと認識しており、これらについても早急に解決を図ってまいります。

Q 自動チェックイン機が増えたため空港スタッフが減り、サービスが低下しているのでは？

A 9月から空港系の自動チェックイン機等を現状のものよりも使いやすく、分かりやすいシステムに全面的に更新する予定です。空港スタッフの配置数については、レギュラー時のお客様へのご対応も含めて見直しを進めています。

Q 路線休止により地方に対するサービスが低下しているのでは？

A リストラを進めていく中で、人件費等の削減だけでは限界があり、コスト構造改革のため一部低収益路線の見直しをさせていただきます。路線によっては減便をお願いしたり、休止をお願いしたりしましたが、極力小型機を活用する等で地方に対するサービスの維持に努力したいと思っております。

Q トラブル発生時の危機管理ができていないのでは？

A システム障害やボンバルディア機のトラブルでは株主の皆様をはじめ本当に大勢の方々にご迷惑をおかけし申し訳ございません。リスクマネジメント委員会を作って、日頃から危機管理に努めているつもりでしたが、不十分であったということは否定できません。真摯な気構えて危機管理の再構築をしてまいります。

Q 順調なホテル事業をなぜ売却したのですか？

A 2010年の羽田再拡張等によるビジネスチャンスや競争激化を見据え、経営資源をできる限り本業の航空運送事業に集中させるという経営戦略に則って売却しました。なお、ホテル事業には「資産の保有」と「運営」という二つの面がありますが、今回売却したのは資産の面のみであり、運営の面ではインターコンチネンタルホテルズグループと共同で「IHG・ANA・ホテルズグループ」の運営に今後も携わってまいります。

Q 競合他社の国内線3クラス化への対抗策は？

A 当社といたしましては、当面中間クラスを設置する考えはなくスーパーシートプレミアムのクオリティの高さで対抗したいと思っております。スーパーシートプレミアムは現状230万席の座席を提供していますが、約70%の利用率を頂いており、特に東京から大阪、福岡、札幌、沖縄等の路線ではなかなか座席が取りづらいというくらい的好评を頂いています。また、普通席においても、足元のスペースが従来の座席より広い、新しい座席を順次導入して、快適性を追求しております。

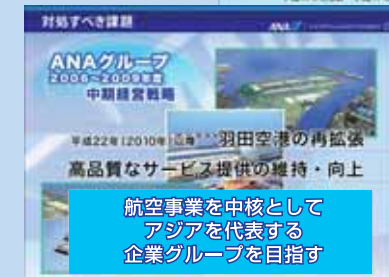
Q 最近アナウンスではANAという言葉しか使われていませんが、親しみのある全日空という言葉を入れてもらえませんか？

A 心温かいご意見ありがとうございます。当社は外国人のお客様にもおわかりいただける「ANA」という呼称を中心的に使うようになっているのが現実でございます。私も「全日空」という言葉に愛着を持っており、貴重なご意見として今後の参考とさせていただきますと思っております。



以上のほか、「総会会場の変更理由」、「東京～関西線の運賃」、「ハローツアーの料金」、「従業員の教育体系」、「女性役員の登用」等について、ご意見・ご質問等を頂きました。当社といたしましては、今回頂戴したご意見等を参考とさせて頂き、今後より一層の業務効率化やサービス改善に取り組んでまいります。株主の皆様におかれましては、引き続きご指導・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

スライドによる
事業報告の一部



“夢”と“感動”の 旅行商品を創出する!



東京・汐留シティセンター
地下にある
ANA SQUARE

余暇が拡大するなか、市場のニーズにきめ細かく応えつつ、つねに夢のある旅行商品の提供を目指すANAセールス株式会社。インターネットの普及等のインパクトを積極的に活かして、新しいビジネスモデルの創出によって新たな発展が期待される同社、四十物社長にインタビューしました。

Interview

ANAセールス株式会社
代表取締役社長

四十物 実(あいのみのる)

● Profile:
1950年生まれ。
1974年ANA入社。販売本部旅客サービス部長、同国内販売推進部長、BPR推進部長、営業推進本部ネットワーク戦略部長、エアースノー(株)取締役、ANA執行役員札幌支店長・北海道地区担当などを経て、2007年4月から現職。ANA上席執行役員営業推進本部副本部長を兼務



お客様の要望を細かく聞きながら旅のプランを説明する
カウンターのスタッフ

——早速ですが、まずANAセールスの会社概要についてお訊ねします。

四十物 ANAグループの旅行3社、全日空スカイホリデー(株)、全日空ワールド(株)、全日空ラベル(株)が2003年4月に統合してできた若い会社です。スタッフは、北海道、九州、沖縄のグループ会社を含め総勢1,800名で、ANAの営業戦略会社として旅行事業とエアラインセールス事業(航空券販売)を担っています。

ANAセールスの事業概要

ANA
Sales

旅行事業		国内外の多様な旅行市場の開拓と商品開発
国内旅行		ANA国内線ネットワークを生かした充実の旅行商品『ANAスカイホリデー』の企画・販売
海外旅行		ANA国際線定期便、チャーター便を利用した海外旅行『ANAハローツアー』の企画・販売
インターネット販売		ANAの旅行総合サイトを運営し、多彩な旅行商品を販売
旅行積立		ANAで行く旅の夢を叶えるために積立プランを展開
訪日旅行		ANAの国際線で日本を訪れる旅行者に宿泊施設、移動手段、通訳、食事等のサービスを提供

エアライン
セールス事業

ANA(国内・国際線)の航空座席販売業務を受託

——旅行事業、エアラインセールス事業とは具体的にどのようなお仕事ですか?

四十物 旅行事業では、ANAのネットワークを活用した国内・海外の募集型企画旅行(パッケージツアー)の販売をはじめ、団体・個人の手配旅行、訪日旅行、旅行積立プランに至るまで、幅広い旅行ビジネスを展開しています。一方のエアラインセールス事業は、ANAから委託を受け、ANAグループの航空座席を旅行会社、企業、あるいは個人のお客様に販売する業務です。両事業を通じて、ANAの収入の最大化と競争力の向上に貢献しています。

——募集型企画旅行といいますと...

四十物 国内旅行は『ANAスカイホリデー』、海外旅行は『ANAハローツアー』が主力商品で、年間で国内210万人、海外15万人のお客様にご参加いただいています。ANAの航空座席に、宿泊や観光施設、レンタカー・バスなどの移動手段をセットした旅行商品で、手配も簡単で小人数で、手軽に参加いただけるのが特徴です。多彩な宿泊施設や移動手段をご用意していますので、お客様の旅行目的やニーズにあったものをお選びいただけます。

——お客様にとってずばり、ANAセールスの旅行商品の魅力とは何でしょう。

四十物 一言で言えば、「お客様の夢をかなえる旅」であることでしょうか。たとえば、国内のスカイホリデーでは、団体行動に制約されず、自由気ままに旅行をしたいというお客様の夢



冬の定番旅行として、26年目を迎える「ANAスカイホリデーSKI & SNOW BOARD 北海道」毎年10万人以上のお客様がご利用の人気商品

をかなえるため、ツアー参加者が自由に乗り降りできる『ビッグスニーカーバス(現ANAバス)』を運行したり、ハイヤーやレンタカーのプランもご用意し、組み合わせ自由の旅を提案しています。また海外のハローツアーでは、ビジネスクラスを利用したリッチな旅や、少人数のグループに添乗員が同行する旅もご用意しました。少し割高になりますが、ゆったり旅行をしたいというお客様から支持をいただいています。

——旅行商品にとって人気継続の秘訣はありますか?

四十物 時代にあった感覚を積極的に取り入れること、そして感動を与えるテーマを盛り込むことが大切です。たとえば今上期から、次世代の主力商品を目指す新シリーズ『感動案内人プラン』を発売開始しました。随所にこれまでにない新発想のアイデアを盛り込みました。おかげさまで参加したお客様から好評をいただいています。このほ

か、東京の魅力を詰め込んだ『made in TOKYO』は、江戸情緒や最先端の東京を体験できるコースなど魅力あふれる内容になっています。また、当社では、参加いただいたお客様にアンケートを記入いただき、「お客様の声」(お褒め・苦情)として各利用施設(ホテル・旅館など)に情報をフィードバックしたり、次の旅行商品の企画に反映して多くのお客様にリピーターになっていただいています。

——『感動案内人』というタイトルもユニークですね。

四十物 『感動案内人プラン』は、発地側のニーズをもとに作られる従来の商品とは異なり、全国にある当社の支店から募った着地側の情報やアイデア



をベースに企画した着地型旅行商品であることが特徴です。

国内・海外を問わず、専門のエリアを担当するスタッフたちが、豊富な知識とともに、夢いっぱいの企画旅行をつくりあげていく



ANA航空座席、企画旅行商品の営業活動を日々行っている



全国の「自然」「歴史」「文化」をテーマに、地元の情報を誰よりも知る現地ガイドがご案内する旅『感動案内人プラン』は、全112コースを企画

『made in TOKYO』は東京の旬を体感するプランを組み込んだコースをご用意。新しい魅力ぎっしりの東京へお客様をご案内

現地では、添乗員やツアーガイドではなく、その土地に暮らし、地元を良く知る案内人が同行し、自らの語り口で案内役を務めます。自然や歴史・文化により深く触れることができ、従来の旅にはない「感動」が得られると確信しています。

——海外旅行についてはいかがでしょうか？



関西空港発、中国・成都へのANAチャーター便を利用。世界遺産の九寨溝、黄龍や成都・臥龍のパンダ基地など人気の観光地を巡るコース

四十物 日中国交正常化35年、ANA中国線就航20周年ということもあって、今年、

最も力を入れているのは中国です。魅力ある観光地を紹介したり、個人周遊型のツアーや目的型の商品などコース内容の充実を図っています。本年で5回目となる『杭州ふれあいウォーク』には、日本からも多くのお客様に参加いただき、『日中交流年』にふさわしく日中の参加者間での楽しい交流が実現しました。他方、人気の高いヨーロッパ方面は、ビジネスクラス利用の商品やこだわりのホテル宿泊など、より付加価値の高いツアーが、大変好評をいただいています。

——ところで、自分でインターネットを使って旅の手配をする傾向が強まっていますが。

四十物 ITの進化やeコマースの拡大、お客様ニーズの多様化、旅行の個人化、WEBへの販売チャネルのシフトなど旅行市場の環境が急激に変化しています。従来のパンフレット商



湖州師範学院日本語科学生からのお手紙
西湖ふれあいウォークをきっかけに、もう一つと大勢の日本人々に中国が伝えられ、私たち中国の学生も、交流の意義や成果、感想などを自国の人民に伝えていきます。中国航路就航20周年と日中国交正常化35周年が重なる今年、日中両国のごく普通の民間人との交流を実現していただいたANAに感謝申し上げます。（本文より要約・抜粋）

西湖の周り8kmを3時間かけて日中両国の参加者が交流をはかる『杭州ふれあいウォーク』。今年、日本からツアーで260人、中国からは日本語を学ぶ学生100人が参加

品だけでは、将来さらに多種・多様化するであろう旅行ニーズに対応できなくなります。航空座席、現地での移動手段、さらにホテルや観光オプションまで、旅のプランを自分自身で組み立てる。そんなこれからのニーズを見越して、当社では業界に先駆けダイナミックパッケージ^{たびさく}『旅作』を発売しました。24時間いつでも、お客様の生活スタイルに合わせて予約・購入いただくことが可能です。また、ANAと当社のWEBサイトを統合し、お客様の使い勝手をよりよくしました。

当社では、WEBでの販売強化に向けて

ITインフラの整備に積極的に取り組んでいます。

——特に今注視されている点は何ですか。

四十物 当社のお客様は30～40代が中心ですが、団塊世代を意識したひとクラス上の旅やリゾートでのロングステイ、新たな需要層を獲得するため、高付加価値や目的型の商品を充実させたいと考えています。また、本年4月より

ANAの旅行会員組織^{たびだち}『旅達』を立ち上げました。個人の趣味や興味にあった旅の情報や専用商品を提供してまいります。

——最後に今後の展望についてお訊ねします。

四十物 環境はめまぐるしく変化していますが、お客様に「夢ある商品」「幸せ品質」を提供していくことが何より重要です。当社の旅行商品を、お客様に支持されるブランドに成長させていきたいと考えています。

——ありがとうございました。



お客様からの問い合わせに、専門知識を織り交ぜながら、わかりやすく説明していく専任電話オペレーター



切り立った柱状節理の岸壁から真名井の滝が降り注ぐ雄大な高千穂峡

ANAスカイホリデー

感動案内人プラン 九州・高千穂

天孫降臨神話の里 高千穂へ

- 現地案内人がご案内する2名様より催行保証の安心の旅。
- 悠久の神話伝説と太古から息づく自然を肌で感じる旅。

「感動案内人プラン」に関するお問い合わせ先
下記ANAスカイホリデー予約センターへ。
東京03(6251)8600 名古屋052(586)8600
大阪06(6375)8600 広島082(511)8600
札幌011(222)8600 福岡092(720)8600
仙台022(263)8600 沖縄(那覇)098(862)8600
*営業時間 9:00～18:00通年営業

旅行企画・実施 ANAセールス株式会社
ANAグループ株主優待券で通常旅行代金の7%割引でご利用になれます。

ANA地域再生マネージャー
棚田 剛一



雄大な自然や神々の伝説など、観光資源いっぱいの高千穂。観光だけでなく、体験も交え、高千穂の文化や伝統に触れる旅をお楽しみください。



神々が宿る神話の里、高千穂へようこそ。

熊本空港から約1時間半で九州山脈の中央部にある高千穂へ。豊かな緑に囲まれ、神々の声に心の耳を澄ませてみませんか。



山々に囲まれた高千穂の町を望む国見ヶ丘。秋には一面の雲海も見られる

国見ヶ丘で高千穂町を見下ろす神々の像



高千穂峡の通行記念に素焼きの勾玉はいかが？

～この国の物語はここ高千穂から。
そして、わたしたちの物語は日南からはじまった～

フラッシュバック

ハネムーンの聖地

昭和30年代から40年代、空前のハネムーンブームにわいた宮崎。ひよっとするとあなたも？



写真提供 / 宮崎交通(株)



渓谷をまたぐ高千穂鉄道の鉄橋。2005年の台風により運行が休止されているが、復興を願う声も高い



高千穂のことならお任せください!!

神々が今も住民の心に宿る高千穂の魅力を伝えることが、私たちの使命です。歴史や文化など、高千穂に関わることなら何でもご案内!

ツアーでご案内するガイドは変更となる場合がございますので予めご了承ください。

感動案内

神話の舞台へ

神々を身近に感じよう

高千穂には、神話や伝説に登場する神々が祀られた神社が多く存在します。『古事記』や『日本書紀』などにも登場する神々は意外にも身近なエピソードを持っていることも。その系譜を思い描きながら、くるとめぐってみましょう。

あまのいわと

天岩戸神社

西本宮と東本宮に分かれ、西本宮では天岩戸周辺を神域・御神体として祀る。

住所:高千穂町大字岩戸1073-1



天の岩戸を投げ飛ばす力自慢の神・手力雄命(たちからおのみこと)

あまのやすかわら

天安河原

天照大御神が天岩戸に隠れたとき、ここに神々が集まり協議をしたと伝わる。

天安河原に至る川にかかる石橋



石を積むと願いが叶うといわれ、岩屋いっばいに積石が並ぶ

あらたて

荒立神社

天孫族の神・天鈿女命と元々この地の豪族、猿田彦命が結婚したとき、荒木を使って急いでつくったと伝わる。芸能の神として名高い。

住所:高千穂町大字三田井宮尾野



夏と年末の祭礼で掛けられる茅の輪

高千穂の七五三縄

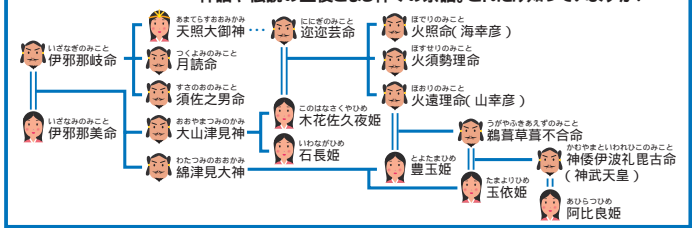
しめ縄は七五三縄とも書くが、その由来は高千穂。高千穂のしめ縄は左から3本、5本、7本の標が下がる。これは神楽の唱教にある「七は天神七代、五は地神五代、三は日向三代」に由来するといわれる



神々の系図

これが神話世界の関係図!

伊邪那岐・伊邪那美の男女二神から神武天皇までつながる、神話や伝説の主役となる神々の系譜。どれだけ知っていますか?



まちを歩けば...

豊かな表情の神々に出会う

高千穂の町には、あちこちに神楽に登場する神々の石像が配されています。



高千穂神社で夜神楽を

神と戯れる夜

国指定重要無形民俗文化財の高千穂の夜神楽。天鈿女命(あめのうずめのみこと)が天岩戸の前で舞ったのが起源とされ、永く伝承されてきました。今も秋の収穫への感謝と翌春の豊穡を祈願して、毎年11月末から2月にかけて、各集落で舞われています。高千穂神社にある神楽保存館(時間:20:00~21:00 料金:500円)では、33番のうちから4番を毎夜観賞することができます。

お問い合わせは高千穂町観光協会へ



手力雄命が天の岩戸を探し出す「手力雄(たちからお)の舞」

まずは演目を案内する口上でスタート

手づくり体験で

心に残る感動の旅を

観る、食べるだけで終わらないのがANAスカイホリデー。感動案内人へのプラン。高千穂の伝統と文化を感じながら手づくりにも挑戦! 夜神楽で見る神楽面の彩色や、舞台の飾りに使う彫物の制作が体験できます。意外と個性が出るのも楽しみみです。

お問い合わせは高千穂町観光協会へ

手づくり1

神楽面に彩色する

夜神楽で使用される面を模した観賞用の素焼きの面に速乾性の塗料で色をつけていく

できあがり

黒い塗料で陰をつける。つけかたで表情が変わる

ツアーでの神楽面彩色体験は追加料金2,000円(おひとり様)が必要です。

手づくり2

彫物をつくる

型紙に合わせて、ていねいにカッターで切り抜く

手づくり3

夜神楽で神楽を舞う舞台の四方に巡らせるのが「彫物(えりもの)」。神楽の舞台「神庭(こうにわ)」をつくる大切なもの。梅に鶯や鳥居、陰陽五行に基づいた文字などを切り抜いて下げる。

天照大御神を誘い出す「鈿女(うずめ)の舞」

鬼八退治を表す木彫など見たえたっぶりの社殿

境内には幹が1本の巨樹・夫婦杉もある



手力雄命が岩戸の岩を除去と力強く舞う「戸取(ととり)の舞」

大自然との出会い

体も心も深呼吸!

雄大な峡谷のどかな棚田、神秘的な雲海など、表情豊かな高千穂の自然にふれると、伸びやかな気持ちになります。



棚田
山々に囲まれた盆地の高千穂では、丘陵にならんだ棚田が美しい

三重橋
高千穂峡にかかる3本の橋。最上部の神都高千穂大橋は高さ115m

まずは、全体を朱赤で着色。ムラなく塗るのがコツ

目や歯を金で着色。生き生きとさせる

黒い塗料で陰をつける。つけかたで表情が変わる

できあがり

ツアーでの神楽面彩色体験は追加料金2,000円(おひとり様)が必要です。



旅の宿

ホテル高千穂

旅の夜はのんびり

高千穂神社や高千穂峡に近く、便利な「ホテル高千穂」へどうぞ。

住所:高千穂町大字三田井字御塩井1037-4
電話:0982-72-3255
<http://www.h-takachiho.com/>



高千穂へぜひお越しください!

高千穂の観光のご案内だけでなく、手づくり体験のご相談なども承ります。お気軽にご相談ください。

高千穂町観光協会
お問い合わせ先:
0982-73-1213
<http://www.takachiho-kanko.jp/>

高千穂町観光協会の皆様



食べて飲んでみうんね、ほんなこつうまいとよ!

高森 田楽の里

ヤマメや豆腐、特産のつるのこ芋などをみそ田楽に仕立てます。香ばしさがたまらない。

住所:熊本県阿蘇郡高森町高森2685-2
電話:0967-62-1899
<http://www.dengakunosato.com/>



炭火でじっくり焼くからおいしい

高千穂から26年前に旧家を移築

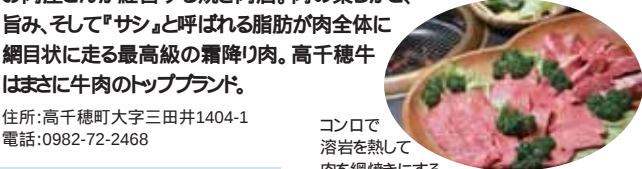
高千穂楽願

彫物や勾玉などを型取り、食感にも気を配った高千穂オリジナルのお菓子。12個入りは1250円。高千穂道の駅などで販売

肉工房 初栄

お肉屋さん経営する焼き肉店。肉の柔らかさ、旨み、そして「サン」と呼ばれる脂肪が肉全体に網目状に走る最高級の霜降り肉。高千穂牛はまさに牛肉のトップブランド。

住所:高千穂町大字三田井1404-1
電話:0982-72-2468



コンロで溶岩を熱して肉を網焼きにする

観光物産館 トンネルの駅

高千穂の特産品などを多数揃えるトンネルの駅。隣接の未開通のトンネル内では、焼酎を貯蔵しています。

住所:高千穂町大字下野赤石2221-2
電話:0982-73-4050
<http://www.kagurashuzo.co.jp/shopping/top/index.shtml>



全長1,115mのトンネル内は焼酎の貯蔵に最適の環境

夏に登場したばかりの芋焼酎「東国原」。40種以上の焼酎の試飲ができる

単元未満株式について

単元未満株式(1,000株未満)を所有されている株主の方は、当社に対し、単元株式数(1,000株)に不足する株式の買い増しや、単元未満株式の買い取り(当社に対する売却)を請求することができます。

■ 単元未満株式の買増請求

必要書類・買増概算金

- ① 単元未満株式 買増請求書
- ② 買増概算金(①)
- ③ 単元未満株券
(株券をご所有の方は必ずご提出ください)

- 例 1 現在ANA株を800株お持ちの場合、
200株買い増して1,000株に。
- 例 2 現在ANA株を2,300株お持ちの場合、
700株買い増して3,000株に。

株主優待発行基準日までに
単元株式を保有いただくと、
株主優待券が発行されます。
詳細は右ページをご覧ください。

(①) 買増概算金

買増請求株式数 × 株価(お振り込み日前日の終値) × 1.3倍
(1,000円未満切り上げ)

実際の買増価格は、買増請求書および買増概算金が株主名簿管理人事務取扱場所に到着した日の株価終値を基準に算出されるため、入金時点では買増価格が確定していません。ある程度株価が変動しても入金額が買増価格を下回らないよう、当社の株式取扱規則にて1.3倍としています。

- 買増概算金の残金は、買増請求書等が住友信託銀行に到着した日から5営業日程度で、買増請求書にご指定いただいた方法により、ご返金いたします。
- 買増請求により1単元となった株券は、買増請求書等が住友信託銀行に到着した日から7営業日程度で、株主名簿に記載されたご住所あてに配達記録郵便にてご送付いたします。
- 毎年9月30日から起算して12営業日前から9月30日までの間、および3月31日から起算して12営業日前から3月31日までの間、買増請求の受付を停止いたします(2007年は9月11日から9月30日まで受付停止。ただし、株券等の保管振替制度をご利用の場合は、株券を預託されている証券会社にお問い合わせください)。上記以外にも受付を停止することがございます。

■ 単元未満株式の買取請求

必要書類

- ① 単元未満株式 買取請求書
- ② 単元未満株券
(株券をご所有の方は必ずご提出ください)

- 例 1 現在ANA株を350株お持ちの場合、
これを売却したい。
- 例 2 現在ANA株を2,150株お持ちの場合、
150株だけ売却したい。

買取請求によりANAに売却
↓
ご本人ご指定の口座にお振り込み

「買増」・「買取」請求される「単元未満株式」を...

- (1) 証券会社に「保護預かり」されている方 → お預けになっている株券を引き出してください。
- (2) ご自身が「株券」で保管されている方 → 必要書類を住友信託銀行(下記の連絡先)あてにご郵送いただくか、住友信託銀行の全国本支店窓口にご提出ください。
- (3) 株券ではなく「登録株」(②)として保有されている方 → 「ほふり」を申し込まれた証券会社にご相談ください。
- (4) 保管振替機構「(ほふり)」に預けられている方 → 「ほふり」を申し込まれた証券会社にご相談ください。

(②) 「登録株」とは無償増資・株式分割等で生じた単元未満株式(1,000株未満のこと)で株券は発行されておらず株主名簿管理人で管理しているもの。

お手続きの詳細につきましては、株主名簿管理人にお問い合わせください。

株主名簿管理人 事務取扱場所 (買増・買取請求のご送付先・ お手続きに関するご照会先)	住友信託銀行株式会社 〒183-8701 東京都府中市日綱町1番10 証券代行部 電話(通話料無料) ☎ 0120-176-417 (平日9:00~17:00 土・日・祝日休み) 単元未満株式・買増請求書 / 買取請求書は、 住友信託銀行のホームページから印刷することが可能です。 住友信託銀行証券代行部 検索
---	---

ご自宅にご本人名義となっていない株券はありませんか? 同封のチラシを参照ください!

ご自宅にご本人名義となっていない株券をお持ちの方は、早急に名義書換をしてください。

株券電子化の直前は信託銀行、証券会社等の窓口が大変混雑することが予想されます。お早めに手続きをお済ませください。

ANAの株主優待サービス

2007年9月1日現在

株主優待のご案内

発行基準日※	発送日	ご搭乗優待	グループ優待
3月31日	5月下旬発送	株主優待券 有効期間6/1~翌年5/31	ANAグループ優待券上期分 有効期間6/1~11/30
9月30日	11月下旬発送	株主特別優待券 有効期間12/1~翌年5/31	ANAグループ優待券下期分 有効期間12/1~翌年5/31

※ 株主優待券発行基準日

- 新規に株式をご購入される方は、発行基準日(3月31日・9月30日)の5営業日前までに証券会社にてご購入手続きをお済ませください。
次回(2007年11月発行分)は、2007年9月21日(金)・2008年5月発行分は2008年3月25日(火)が権利付最終日となります。
- 複数の証券会社をご利用の場合、届出住所と株主名が同一であれば、お一人の株主として所有株式を合算(名寄せ)したうえで取り扱いいたします。
届出住所または株主名が異なる場合は、別々の株主として登録されます。

国内線ご搭乗優待 「株主優待券」「株主特別優待券」

優待券1枚で、ANA国内営業全路線片道1区間を、ご搭乗時片道(普通)運賃(小児の場合は小児運賃)の50%割引でご利用になれます。

「スーパーシートプレミアム」をご利用の際には、一般席の片道(普通)運賃の50%割引に5千円を加算した料金になります。

*ご予約・空席・運賃等に関しましては、国内線予約・案内センターまたはANA SKY WEB(www.ana.co.jp)にてご照会ください。

*株主優待割引利用時のANAマイレージクラブにおける積算マイルは、区間マイルの75%となります。

*株主優待券・株主特別優待券でSkipサービスをご利用の場合は、ご予約後、ANAカウンターまたはANA取扱旅行会社等でご購入手続き、座席指定が必要となります。

● 株主優待券・株主特別優待券 発行枚数表 (1枚未満の端数は切り捨て)

ご所有株式数	【発行基準日 3月31日】 株主優待券(5月下旬発送) 6/1~翌年5/31まで有効	【発行基準日 9月30日】 株主特別優待券(11月下旬発送) 12/1~翌年5/31まで有効
1,000株 ~ 1,999株	1枚	1枚
2,000株 ~ 2,999株	2枚	2枚
3,000株 ~ 3,999株	3枚	3枚
4,000株 ~ 9,999株	4枚 + 4,000株超過分 2,000株毎に1枚	4枚 + 4,000株超過分 2,000株毎に1枚
10,000株 ~ 999,999株	7枚 + 10,000株超過分 4,000株毎に1枚	7枚 + 10,000株超過分 4,000株毎に1枚
1,000,000株 ~	254枚 + 1,000,000株超過分 8,000株毎に1枚	254枚 + 1,000,000株超過分 8,000株毎に1枚

ANAグループ優待券

3月31日・9月30日で1,000株以上ご所有の株主様へおひとり様1冊発行いたします。

国内ANA HOTELSでのご優待

- ・ANA HOTELS宿泊(30%割引券)3枚
- ・日曜・月曜宿泊(50%割引券)3枚
- ・レストラン・バー飲食(10%割引券)5枚

おしらせ

ホテル運営においてインターコンチネンタル ホテルズ グループとの提携により、今後ホテル名称が一部変更になることもございますが、株主様へのご優待につきましては優待券有効期間中は引き続きご利用になれます。

国内・海外パッケージツアー商品のご優待

- ・ANAスカイホリデー(国内)商品(7%割引券)2枚
- ・ANAハローツアー(海外)商品(7%割引券)2枚

全日空商事お買物ご優待

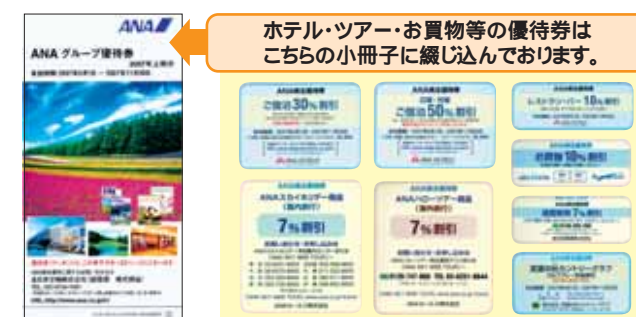
- ・空港内売店・免税店(10%割引券)5枚
- ・通信販売カタログ商品(7%割引券)5枚

「武蔵の杜カントリークラブ」ゴルフプレー料金のご優待

- ・一般ビジター料金割引券 4枚

〒350-0407 埼玉県人間郡越生町上谷1028 ☎049-292-6311
http://www.mm-cc.co.jp

なお、ここに記載した「ANAグループ優待券」の内容は2007年上期分のものであり、今後変更が生ずることもございます。



ANAインターネットホームページ

国内線・国際線の予約、運航案内、発着案内、ANAからのお知らせ、キャンペーン最新情報などを掲載

ANA SKY WEB
www.ana.co.jp

投資家情報もホームページでご覧になれます!

ANA SKY WEB

投資家情報 www.ana.co.jp/ir

「投資家情報」トップページ



「株主優待のご案内」ページ



株主メモ

- 事業年度……………毎年4月1日から翌年3月31日
- 定時株主総会……………毎年4月1日から3か月以内に開催
- 基準日……………定時株主総会権利行使確定日 3月31日
 期末配当金受領確定日 3月31日
 中間配当金制度は採用しておりません。
 その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
 株主優待券割当確定日 毎年3月31日及び9月30日
- 単元株式数……………1,000株
- 株主名簿管理人……………住友信託銀行株式会社
- 同事務取扱場所……………東京都千代田区丸の内一丁目4番4号
 住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先……………〒183-8701東京都府中市日鋼町1番10
電話照会先(通話料無料)・[住所変更等用紙のご請求] ☎ 0120-175-417(24時間自動音声対応)
 携帯電話からも可 [その他のご照会] ☎ 0120-176-417(平日9:00～17:00)
 お届印の変更、名義書換、配当金など、その他株式に関するお問い合わせも、
 上記の[その他のご照会]住友信託銀行株式会社証券代行部にご連絡ください。
- ホームページ……………<http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>
- 同取次所……………住友信託銀行株式会社、大和証券株式会社、日本証券代行株式会社の各全国本支店
- 名義書換手数料……………無料
- 公告の方法……………当社のホームページに掲載します。 <http://www.ana.co.jp/ir>
 ただし、電子公告によることができない事故、その他やむを得ない事由が生じたときは日本経済新聞に掲載します。
- 証券コード……………9202

株主インフォメーション

- 株主特別優待券・ANAグループ優待券・第58期中間報告書のご送付について
9月末1,000株以上ご所有の株主様には11月下旬頃上記3点を一括で発送予定です。
9月末1,000株未満の株主様には「第58期中間報告書」を11月下旬頃発送予定です。
- 2008年版 ANAカレンダー「TAKE OFF 限りなく大空へ」のご送付について
9月末1,000株以上ご所有の株主様に11月下旬頃より順次「冊子小包」にてご登録ご住所あてに発送予定です。
尚、「ご送付不要」の株主様は大変お手数ですが、9月末までに下記ANA総務部株式担当までご連絡をお願い申し上げます。
「差し止め指示書」を別途送付させていただきます。(今年8月末時点で、すでに「差し止め指示」のご連絡をいただいている株主様はご連絡不要です。)

発送物は株主様のご登録ご住所に発送いたします。お引越しや住居表示(町名や番地など)が変更された場合にはお手続きが必要となりますので上記住友信託銀行株式会社証券代行部までご連絡ください。お手続きの用紙をお送りいたします。ご連絡をいただかせないと、優待券、カレンダーなどの送付物がお届けできなくなりますのでお早めにお手続きください。

尚、証券保管振替制度をご利用の場合は、住所変更、買取・買増請求ともにご預託の証券会社へご連絡願います。

全日本空輸株式会社

〒105-7133 東京都港区東新橋一丁目5番2号

総務部 株式担当 電話03-6735-1001[受付時間(11月30日迄) 平日9:00～12:00/13:00～17:25 但し金曜日は17:20/土・日・祝休]

12月3日(月)より受付時間を変更いたしますのでご注意ください。[受付時間 平日9:00～12:00/13:00～17:00/土・日・祝休]

当印刷物は
環境に配慮
した用紙を
使用してい
ます。
エコリンク

