

株主の皆様へ

過去最高の売上高、営業利益を達成

2006年3月期は順調な景気回復にも後押しされた中で、需要に対応した航空機材の最適配置を行い、コスト削減をさらに推進するなど、収益性を重視した経営を進めてまいりました。

国際線では、好調に推移した旅客需要と貨物需要に応えるために北米線の全便に経済性に優れたボーイング777型機を導入しました。国内線では、スーパーシートを増席するなど、高単価旅客を中心とした需要の獲得に努めました。一方、燃油価格の高騰に見舞われましたが、収入と費用の両面から対策を講じて影響を最小限に食い止めることができました。その結果、売上高は1兆3,687億円、営業利益は888億円と過去最高となり、すべての事業セグメントで営業黒字を達成しました。また、課題であるバランスシートの改善にも取り組むとともに、今後の成長戦略を支える航空機材の更新に備えて時価発行増資を行い、2006年3月末におけるデット・エクイティ・レシオなどの財務指標は大幅に改善しました。

燃油価格の高騰が続く厳しい経営環境下でも過去最高の利益を計上することができたのは、これまでの着実な取り組みの成果と、多くのお客様に「安心」と「信頼」を提供し、ご利用いただいた賜物であると認識しております。

ANAグループは今後とも安全をすべてに優先させ、安全を守る確かな仕組みと一人ひとりの責任ある誠実な行動で安全運航を積み重ねていく所存です。



代表取締役社長 山元 峯生

成長戦略の推進

―羽田空港の再拡張をターゲットにした2006～09年度中期経営戦略を策定

2009年には羽田空港の再拡張が予定されています。需要が集中する首都圏空港の大幅な容量拡大は日本の航空業界にとって大きな転換点になります。国内線、国際線ともに一段と競争が激しくなることが予想されますが、当社にとっては大きく成長するチャンスでもあります。また、需要の伸びが期待できる貨物郵便事業では、日本貨物航空との関係を整理し、日本郵政公社との提携など新たな事業展開をスタートしました。このような環境変化を踏まえて、2006～09年度中期経営戦略を策定しました。

2006～09年度中期経営戦略では、品質、顧客満足度、価値創造のすべての分野で2009年に「アジアNo.1のエアライン」に

なることを目標として掲げ、営業利益1,000億円の達成と経営指標である売上高営業利益率とROAでもアジアのトップ水準を目指します。

スター アライアンス加盟10社が 成田空港第1ターミナルに集結

2006～09年度中期経営戦略の初年度となる2007年3月期は、売上高1兆4,200億円、営業利益760億円を目標としています。需要の伸びに過度に頼らないミニマムラインの計画ですので、経営環境の変化にきちんと対応して計画以上の業績アップを目指します。

国際旅客事業では、6月2日にANAを含めたスター アライアンス加盟10社が成田空港第1ターミナルに集結しました。スター アライアンス加盟企業間での乗り継ぎ時間が大幅に短縮されるなど、利便性が向上し、アジアのハブ空港として競争力が増すものと期待しています。ネットワーク面では収益性の高い中国路線について、日中間の輸送力枠拡大が実現した際には直ちに増強できるように準備を進めています。また、北米路線では、ボーイング777-300ER型機の増強を進め、全路線のファーストクラス、ビジネスクラスを最新のプロダクト(機内設備)に統一するとともに、2007年3月期の下期以降にシカゴ線を再開し、ビジネス需要の獲得に努めます。

貨物郵便事業では、フレーターを増機と貨物郵便事業の基盤構築を積極的に進めてまいります。2006年2月には日本郵政公社との合弁で「ANA&JP エクスプレス」を設立し、本年8月に運航を開始します。

国内旅客事業では、新規航空会社や既存の競合他社の動きなどを注視しながら、競争に打ち勝つための施策を実行してまいります。

内部統制システムを充実しコーポレート・ガバナンスを強化

企業価値の継続的な向上を実現するには、「経営の透明性」を維持し、「ステークホルダーへの説明責任」を確実に果たしていくコーポレート・ガバナンスの強化が必要です。リスクマネジメント委員会、コンプライアンス委員会、監査部を柱とする内部統制システムをすでに2003年4月に完成させておりますが、さらにその機能を充実させていきます。

株主価値向上に邁進

言うまでもなく株主の皆様に対する還元は経営の重要課題です。羽田空港の再拡張が完成する2009年をターゲットにした2006～09年度中期経営戦略を着実に実行し、今まで培った収益力を強化して事業規模拡大による収入成長と利益成長を実現し、株主価値を高めるために邁進いたします。

将来の事業展開に備えて財務体質の充実に努め、経営基盤の強化を図ります。株主還元につきましては安定的な配当の継続を基本として、経営環境や業績動向などを総合的に勘案して実施していきます。

2006年7月

山元 峯生

代表取締役社長 山元 峯生