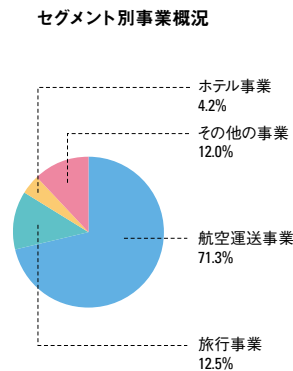


セグメント別事業概況

ANAグループは航空運送事業をはじめとして、旅行事業、ホテル事業、その他の事業という4つのセグメントで事業を行っています。安全運航を堅持し、航空輸送サービスの基本品質を向上させ、そして各事業の収益性を改善して、お客様や株主の皆様からの信頼を得ることができるように努力を続けています。2006年3月期の各事業の業績についてご紹介します。



航空運送事業全般

当期業績のポイント

- ・売上高は前期比6.2%増加して1兆1,326億円になりました。
- ・営業費用は前期比6.0%増加して1兆585億円になりました。
- ・営業利益は前期比8.9%増加して741億円になりました。
- ・当セグメントの売上高は、総売上高(内部取引消去前)の71.3%を占めています。
- ・ROAは前期より0.1ポイント改善して5.3%になりました。

Air Transportation

航空運送事業全般

燃油費高騰の影響を最小限にとどめ、過去最高の売上高と営業利益を達成

2006年3月期は、景気回復がより鮮明となり、わが国の航空需要は全般的に堅調に推移しました。

ANAグループも、国内線旅客事業に関しては、サービス面の充実・拡大に努めてきたことが奏功し、ビジネス旅客を中心とした個人需要を着実に搭乗に結び付けることができ、旅行需要についても「愛・地球博」による需要増等もあり、堅調に推移しました。一方、国際線旅客事業に関しては、中国で発生した反日デモや英国における同時多発テロ等の影響もあり、当該

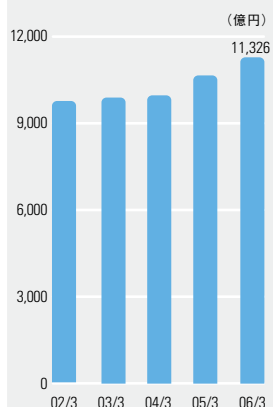


ボーイング777型機

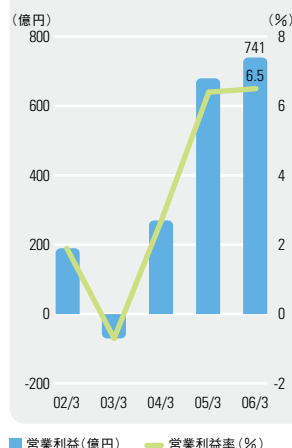
方面への観光需要は低迷しましたが、ビジネス需要は当期を通じて全方面で堅調に推移しました。貨物・郵便に関しては貨物専用機の増機などもあり、特に下期は需要が堅調でした。

こうした状況の下、機材の需給適合を推進し、運航コストの削減を引き続き徹底して燃油費高騰の影響を最小限にとどめる努力を進め、また燃油特別付加運賃の導入などを行った結果、航空運送事業は、売上高、営業利益ともに過去最高となりました。

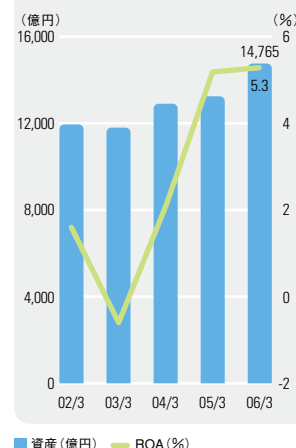
航空運送事業—売上高の推移



航空運送事業—営業利益と営業利益率の推移



航空運送事業—資産とROAの推移



※データに関する情報については、40~41ページ「連結財務サマリー」を参照してください。

Air Transportation, Domestic Passenger Operations

国内線旅客事業

国内線旅客事業

当期業績のポイント

- ・国内線旅客事業の売上高は前期比4.0%増加して6,850億円になりました。
- ・旅客数は前期比2.2%増加して4,547万人になりました。
- ・座席キロは前期比0.5%増加して610億座席キロになりました。
- ・ユニットレベニューは前期より0.3円増加して11.2円になりました。
- ・イールドは前期より0.2円増加して17.3円になりました。
- ・旅客単価は前期比1.7%増加して15,065円になりました。

好調だったビジネスを中心とした個人需要

景気回復に伴うビジネスを中心とした個人需要に支えられ、当期を通じて旅客需要は堅調に推移し、前期を上回る旅客数を確保しました。

国内線一般席への新シート導入や「スーパーシートプレミアム」の拡充、地上交通機関との連携による総合輸送戦略の推進、「ANAマイレージクラブ」の付加価値向上など、諸施策によるサービス面の充実・拡大に努めてきたことが奏功し、堅調な個人需要を着実に搭乗に結び付けることができました。一方、「愛・地球博」をはじめとする旅行需要に対しても旅行商品の造成や割引運賃の設定など積極的な対応を図りました。そして、

引き続き需要動向に応じた適切なレベニューマネジメントを行い、旅客単価も向上しました。

小型化による運航コストの低減で収益基盤を強化

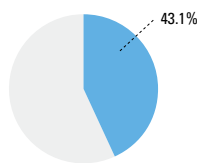
路線ネットワークについては、2006年2月の神戸空港開港と同時に神戸・羽田・札幌・沖縄・仙台・新潟・鹿児島との6路線を開設し、既存の大阪国際空港(伊丹空港)、関西国際空港と合わせて関西圏からの路線を拡充しました。

一方、需給適合を一層推進するとともに、「競合他社を凌ぐコスト競争力の確保」と「小型機事業領域の戦略的な事業運営効率化の実現」を目的に設立した新会社エアーネクストが、2005年6月に運航を開始し、グループ全体としての運航体制の効率



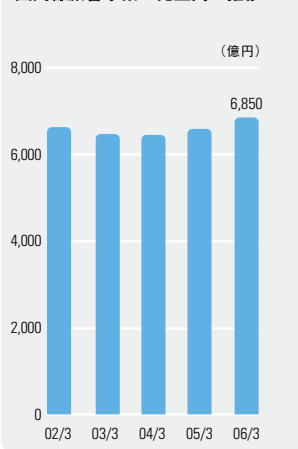
スーパーシートプレミアム

国内線旅客事業の全事業に占める売上高構成比

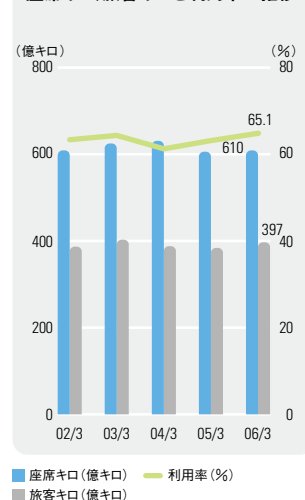


※データに関する情報については、40~41ページ「連結財務サマリー」を参照してください。

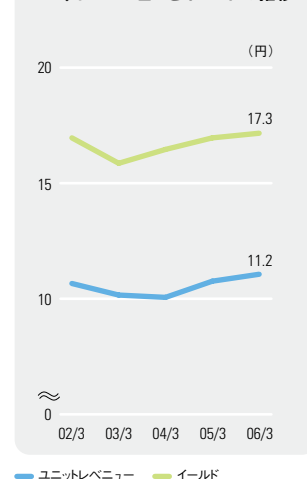
国内線旅客事業—売上高の推移



座席キロ、旅客キロと利用率の推移



ユニットレベニューとイールドの推移





ボーイング 737-700 型機 ゴールドジェット



スキップサービス

化を進めました。

機材については、ボーイング 747SR-100 型機、ボーイング 747-200B 型機を退役させる一方で、ボーイング 737-700 型機の投入を進めるなど、小型化による運航コストのさらなる低減に努め、収益性の向上と収益基盤の強化を図りました。



2006 年 2 月に開港した神戸空港

Air Transportation, International Passenger Operations

国際線旅客事業

国際線旅客事業

当期業績のポイント

- ・国際線旅客事業の売上高は前期比8.8%増加して2,292億円になりました。
- ・旅客数は前期比0.4%増加して413万人になりました。
- ・座席キロは前期比0.6%増加して253億座席キロになりました。
- ・ユニットレベニューは前期より0.6円増加して9.0円になりました。
- ・イールドは前期より1.2円増加して12.2円になりました。
- ・旅客単価は前期比8.3%増加して55,443円になりました。

前期に続き営業黒字を達成

中国で発生した反日デモや英国における同時多発テロの影響もあり、当該方面への観光需要は低迷しましたが、国内線と同様に全方面でビジネスを中心とした需要は当期を通じて堅調に推移しました。そのような中、ネットワークのさらなる拡充、個人型運賃「エコ割」「LIVE/中国/ANA」などの宣伝告知を含め、各種キャンペーンを積極的に展開して着実に需要をとらえ、前期に続き国際線事業で営業黒字を達成することができました。

国際線ネットワークを拡充

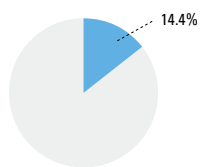
路線ネットワークについては、ビジネス・貨物需要の高い珠江デルタ地区への輸送力強化を図るために、2005年4月より成田－広州線を開設し、冬期ダイヤからデイリー運航体制としました。さらに中部－上海線を同年5月に、中部－台北線を2006年1月にそれぞれ開設し、2005年8月には羽田－金浦（ソウル）線を、同年10月には成田－台北線をいずれも増便するなど、将来的にも成長が見込める中国を中心とするアジア地区への国際線ネットワークを拡充しました。また需要動向に応じた積極的な臨時便設定など柔軟な機材投入を行い、一層の収入増を図りました。

利用率と単価の向上とともに運航コストを低減

機材については、北米線では従来のボーイング747型機から運航経済性の高いボーイング777型機への機種変更を進めたほか、日本発の仁川（ソウル）線に国内線国際線兼用機を導入するなど、需要に応じた適正な機材の配置によって、利用率・単価の向上と運航コストの低減を積極的に推進しました。一方で、欧米路線の旺盛なビジネス需要に対応するために、2005年5月に成田－ニューヨーク線に最新鋭機材のボーイング777-300ER型機を導入し、また、成田－ロンドン・パリ線のビジネスクラスを増席しました。

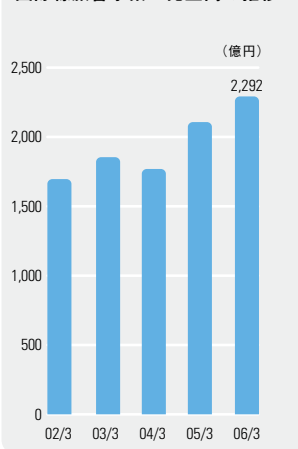
成田－ニューヨーク線の2005年第2四半期から第4四半期の累計実績を見ると、座席キロを約14%削減したにもかかわらず旅客収入は約9%増加するといった目覚ましい成果が表

国際線旅客事業の全事業に占める売上高構成比

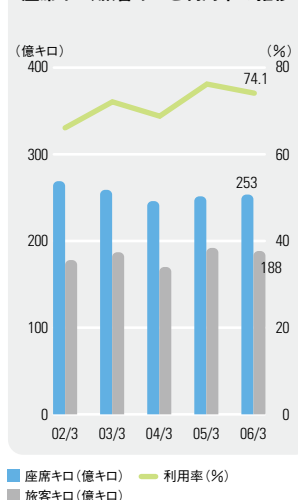


※データに関する情報については、40～41ページ「連結財務サマリー」を参照してください。

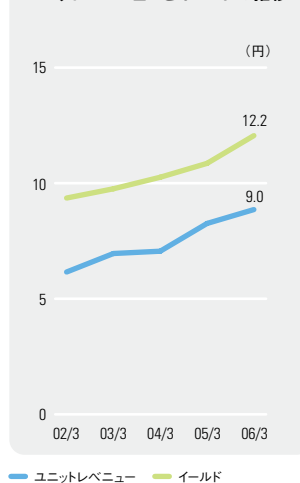
国際線旅客事業—売上高の推移



座席キロ、旅客キロと利用率の推移



ユニットレベニューとイールドの推移





成田空港第1ターミナル南ウイング



コンシェルジュサービス

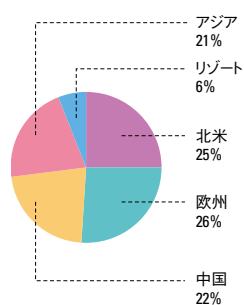


ファーストクラス

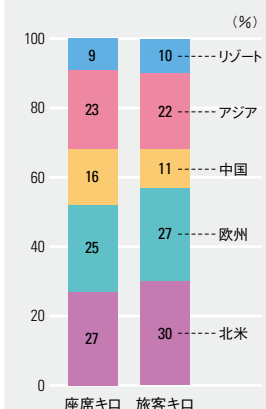
れています。

航空券のeチケット化については、2005年12月に成田－台北線の対応開始により国際線全路線に対象を拡大しました。国際線のインターネット販売では、ANA SKY WEBのリニューアルを行い、一層の利便性向上に向けて、さまざまな機能改修を行いました。

方面別収入構成



方面別座席キロ・旅客キロ構成



Air Transportation, Cargo and Mail Operations and Other

貨物郵便事業、その他

貨物郵便事業

当期業績のポイント

- ・貨物郵便事業の売上高は前期比6.3%増加して967億円になりました。
- ・貨物輸送重量は前期比5.0%増加して68万トンになりました。
- ・貨物収入は前期比6.8%増加して850億円になりました。
- ・郵便輸送重量は前期比0.7%増加して10万トンになりました。
- ・郵便収入は前期比2.6%増加して116億円になりました。

国内線貨物・郵便

当期業績のポイント

- ・貨物輸送重量は前期比4.3%増加して44.1万トンになりました。
- ・貨物収入は前期比0.5%増加して296億円になりました。
- ・郵便輸送重量は前期比0.3%増加して8.8万トンになりました。
- ・郵便収入は前期比0.1%増加して85億円になりました。

深夜貨物定期便で航空貨物需要を喚起

上期の航空貨物需要は前年同期並みの水準で推移しましたが、11月以降は景気回復や秋以降の生鮮貨物の増加により、

前年同期を上回る荷動きが見られました。また、2005年4月の個人情報保護法施行を契機に貴重品などのセキュリティ輸送サービスを開始し、新たな航空貨物需要の喚起につなげました。深夜貨物定期便は、2006年2月よりボーイング767-300型貨物専用機を投入し、羽田-佐賀線を1日に2便の旅客機での運航から、1日1便のボーイング767-300型貨物専用機による運航に変更するとともに、中部-佐賀線、羽田-関西線を新たに開設しました。その結果、収入・重量ともに前期を上回る結果となりました。

郵便は前期並みを維持

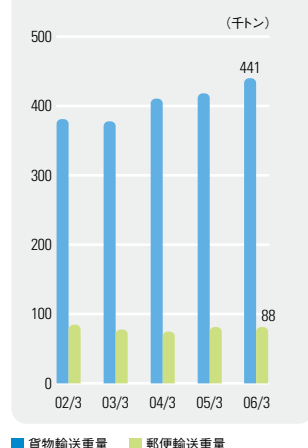
「ゆうパック」の取り扱いの伸びが上期に伸び悩みましたが、神戸空港の開港に伴う神戸発着郵便、深夜貨物定期便への郵便搭載開始により、当期の重量実績はほぼ前期並みで推移しました。また、収入もほぼ前期並みの結果となりました。

国際線貨物・郵便

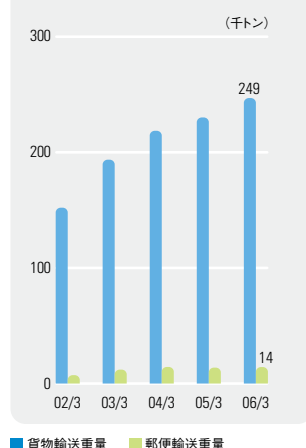
当期業績のポイント

- ・貨物輸送重量は前期比6.1%増加して24.9万トンになりました。
- ・貨物収入は前期比10.6%増加して553億円になりました。
- ・郵便輸送重量は前期比3.5%増加して1.4万トンになりました。
- ・郵便収入は前期比10.3%増加して30億円になりました。

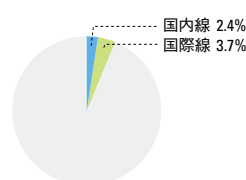
貨物・郵便輸送重量の推移
—国内線



貨物・郵便輸送重量の推移
—国際線



貨物郵便事業の全事業に占める
売上高構成比



※データに関する情報については、40~41ページ「連結財務サマリー」を参照してください。



ボーイング767-300型貨物専用機

ボーイング 767-300 型貨物専用機の2号機と3号機を投入

上期はデジタル関連製品の在庫調整などにより日本発貨物が伸び悩みましたが、下期に入ってから円安とともに回復し、また中国経済の成長により中国発貨物が当期を通じて高い水準で推移しました。さらに2005年12月にボーイング767-300型貨物専用機の2号機、2006年2月に同3号機を導入し、中国、アジア路線に投入したことにより、当期輸送実績は前期を大幅に上回りました。

日本発では、上期はアジア向けデジタル関連製品等が大きく落ち込みましたが、下期に入り米国向けのデジタル家電、中国・東南アジア向けの電子部品および自動車部品等の需要が活発となり、当期を通じて前期並みの輸送実績を確保することができました。海外発では、欧州発が競争激化で前期を下回る結果となり、北米発も、上期に西海岸の天候不良による農産品の不作等で落ち込む結果となりましたが、下期からは機材の大型化等もあり、輸送実績を伸ばしました。東南アジア発は、上期はデジタル関連製品の在庫調整の影響が見られましたが、下期は貨物専用機2号機と3号機の投入により輸送実績を大きく伸ばしました。中国発は、経済成長に伴う好調な荷況に支えられ、貨物専用機投入効果もあり当期輸送実績は前期を大幅に上回る結果となりました。

単価の高い長距離路線郵便の増加で大幅な収入増を達成

欧州発エコノミー郵便の鈍化や関西-上海線の減便の影響を受けたものの、羽田-金浦線や欧米路線における輸送量の増加により、当期重量実績は前期を上回りました。収入も単価の高い長距離路線郵便増加で前期を大幅に上回る結果となりました。



PRIO(ANA貨物優先サービス)

その他

他航空会社の航空機整備、旅客の搭乗受付および手荷物搭載等の地上支援業務の受託、機内販売の増売等に努めた結果、2006年3月期の附帯事業等による収入は、前期に比べ14.2%増加して1,216億円となりました。

貨物、郵便別収入—合計

(百万円)

	2006	2005	2004
貨物	85,039	79,604	69,875
郵便	11,677	11,384	12,388

貨物、郵便別収入—国内線

(百万円)

	2006	2005	2004
貨物	29,659	29,515	26,670
郵便	8,586	8,581	9,241

貨物、郵便別収入—国際線

(百万円)

	2006	2005	2004
貨物	55,380	50,089	43,205
郵便	3,091	2,803	3,147

Travel Services

旅行事業

旅行事業

当期業績のポイント

- ・売上高は前期比4.8%増加して1,994億円になりました。
- ・営業費用は前期比4.9%増加して1,962億円になりました。
- ・営業利益は前期比3.0%増加して32億円になりました。
- ・国内パッケージ商品収入は前期比9.7%増加して1,367億円になりました。
- ・国際パッケージ商品収入は前期比1.5%減少して412億円になりました。
- ・その他の収入は前期比9.7%減少して214億円になりました。
- ・当セグメントの売上高は総売上高(内部取引消去前)の12.5%を占めています。
- ・ROAは0.6ポイント低下して6.7%になりました。

国内旅行の需要増が牽引

海外では中国における反日デモなどの影響により一部の方面で観光需要が低迷しましたが、国内では「愛・地球博」の開催などに牽引されて旅行需要が旺盛で、全体としては前期を上回る取扱額となりました。

国内旅行では、横浜市や女子大学とのコラボレーションによる「横浜時間」、「愛・地球博」後の中部地区観光振興に向けた「あいさんぎ」、2006年2月に開港した神戸空港を利用した「神戸時間」など、官・学・民が一体となって地域活性化の一助となる旅行商品を造成しました。

海外旅行では、安心してご旅行いただけるように品質管理を徹底したほか、昨今のニーズの多様化を受けて、選べるプランやアレンジ可能なコースを多数設定し、高まる個人旅行志向に対応しました。



旅行総合サイト A TOUR(エーツアー)

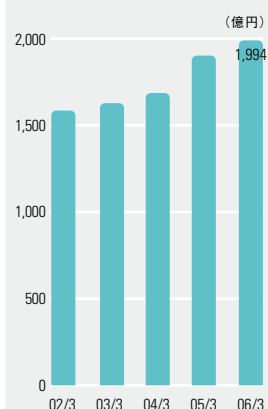
旅行総合サイト「A TOUR」のリニューアルによりWEB販売体制を強化

ANA SKY WEBのリニューアルに合わせた旅行総合サイト「A TOUR(エーツアー)」のリニューアルによりWEB販売体制を強化したほか、海外ホテル予約システムとのホストリンク、国内契約ホテル数の拡大により航空券+ホテルの個人旅行需要の取り込みを強化し、前期を大きく上回る実績を残しました。

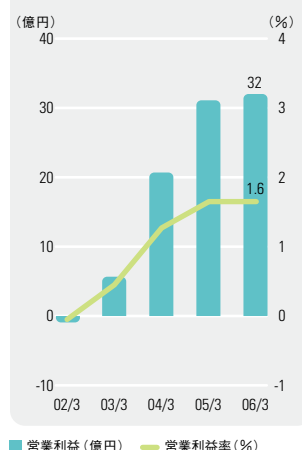


旅行商品のパンフレット

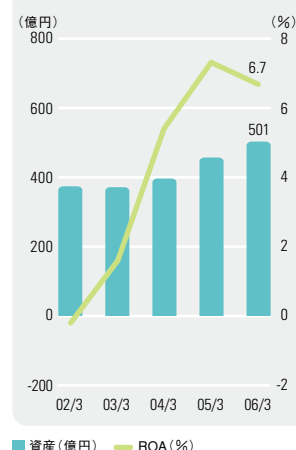
旅行事業—売上高の推移



旅行事業—営業利益と営業利益率の推移



旅行事業—資産とROAの推移



国内パッケージ商品、国際パッケージ商品、その他

	2006	2005	2004
国内パッケージ商品	136,794	124,650	116,706
国際パッケージ商品	41,248	41,885	29,042
その他	21,450	23,759	22,862

※データに関する情報については、40~41ページ「連結財務サマリー」を参照してください。

Hotel Operations

ホテル事業

ホテル事業

当期業績のポイント

- ・売上高は前期比4.5%減少して663億円になりました。
- ・営業費用は前期比11.8%減少して617億円になりました。
- ・営業利益は黒字に転じ46億円の利益を計上しました。
- ・室料収入は6.0%増加して248億円になりました。
- ・宴会収入は4.3%増加して185億円になりました。
- ・料飲収入は5.0%増加して165億円になりました。
- ・その他の収入は49.0%減少して63億円になりました。
- ・当セグメントの売上高は総売上高(内部取引消去前)の4.2%を占めています。
- ・ROAは前期の-0.4%から3.9ポイント改善し3.5%になりました。

シティホテル、沖縄地区リゾートホテルがともに好調

シティホテルでは、リニューアル効果、イールド管理の徹底、利用者の消費マインドの回復などにより宿泊、料飲ともに前期実績を上回る結果となりました。沖縄地区リゾートホテルも依然旺盛な旅行需要に支えられ堅調に推移しました。広島全日空ホテル、大阪全日空ホテルでは、継続していた施設商品価値向上を目的としたリニューアル工事を完了させました。また2005年8月には岡山全日空ホテルをオープンしました。

その他の収入は、ケータリング事業を航空運送事業部門に再編し、同部門の売上が計上されなくなったため、減収要因となりました。

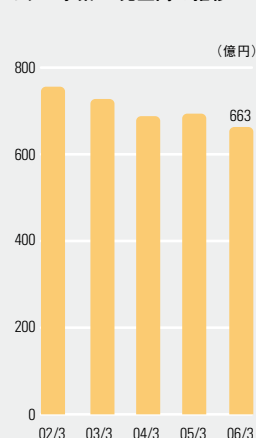
東京全日空ホテル



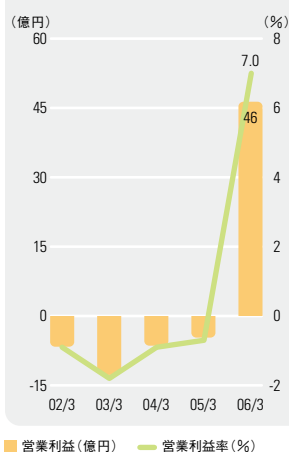
万座ビーチホテル&リゾート(沖縄)



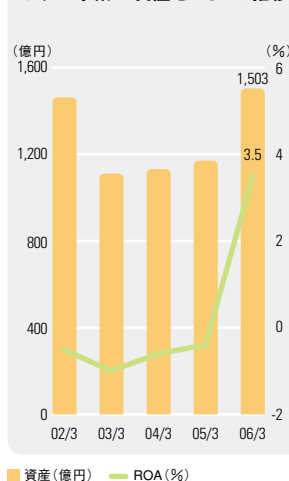
ホテル事業—売上高の推移



ホテル事業—営業利益と営業利益率の推移



ホテル事業—資産とROAの推移



室料、宴会、料飲、その他セグメント別営業収入

	2006	2005	2004
室料	24,895	23,483	23,031
宴会	18,576	17,818	18,014
料飲	16,568	15,776	15,821
その他	6,337	12,421	11,975

※データに関する情報については、40~41ページ「連結財務サマリー」を参照してください。

Other Businesses

その他の事業

その他の事業

当期業績のポイント

- ・売上高は前期比4.1%増加して1,909億円になりました。
- ・営業費用は4.4%増加して1,841億円になりました。
- ・営業利益は2.7%減少して67億円になりました。
- ・商事・物販収入は4.1%増加して1,269億円になりました。
- ・情報通信収入は4.1%増加して260億円になりました。
- ・不動産・ビル管理収入は0.5%減少して173億円になりました。
- ・その他の収入は8.3%増加して205億円になりました。
- ・当セグメントの売上高は総売上高(内部取引消去前)の12.0%を占めています。
- ・ROAは前期から0.4ポイント改善して4.3%になりました。

航空機部品事業、顧客サービス事業が好調

商事および物販事業を行っている全日空商事は、航空機部品事業などの航空関連事業分野が増収となりました。また、堅調な航空需要に支えられ、羽田空港第2旅客ターミナルと中部国際空港の新規店舗での売上が好調だったことから、顧客サービス事業分野でも増収となりました。顧客サービス事業では、効率的運営体制を構築するために、エーエスケー商事を2006年4月に全日空商事に吸収合併し新たな体制を構築しました。当期は紙パルプ事業、機械事業、食品事業なども堅調に推移したことから、全体の売上高は前期を上回りました。

情報通信事業も増収を達成

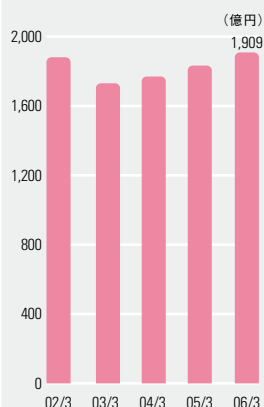
航空会社や旅行会社向けの国際線予約・発券システムを提供しているインフィニトラベルインフォメーションは、出国者数が堅調に推移し、国際線予約・発券システムの利用件数が増加したことなどから増収となりました。

ANAグループ企業のシステム開発や保守運用を主に受託している全日空システム企画は、ANAのシステム維持費の削減により保守運用業務では減収となりました。一方で新運航系システムの稼働や新規航空会社との提携による既存システムの改修などによりシステム開発の売上高が前期を大きく上回り、全体では増収となりました。

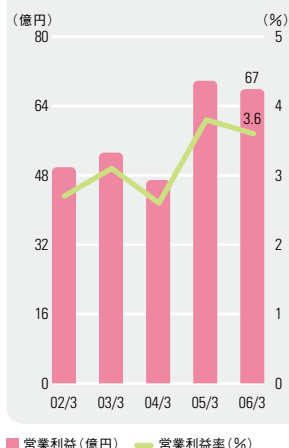
全日空ビルディングの一般向け不動産賃貸事業部門を売却

不動産事業および保険代理店事業を行う全日空ビルディングは、不動産仲介や保険代理店などの各事業が概ね順調に推移しました。同社は一般向け不動産賃貸事業部門とその他事業部門を会社分割により分離し、ANAは2006年3月に一般向け不動産賃貸事業を営む分割会社の保有全株式をオリックス社に譲渡しました。その結果、株式譲渡以降、一般向け不動産賃貸事業収入が当社連結決算の対象でなくなったことから、売上高は前期を下回りました。

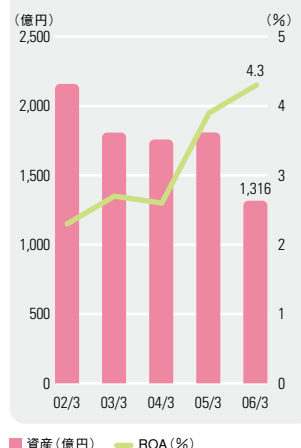
その他の事業—売上高の推移



その他の事業—営業利益と営業利益率の推移



その他の事業—資産とROAの推移



商事・物販、情報通信、不動産・ビル管理、その他セグメント別営業収入 (百万円)

	2006	2005	2004
商事・物販	126,969	121,920	120,585
情報通信	26,067	25,043	19,675
不動産・ビル管理	17,306	17,391	18,212
その他	20,571	19,003	18,558

※データに関する情報については、40~41ページ「連結財務サマリー」を参照してください。