

航空運送事業



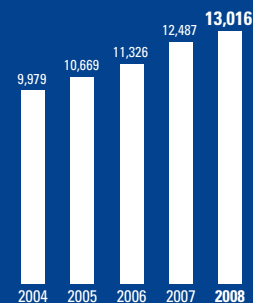
当期業績のポイント

売上高	1兆3,016 億円 (+4.2%)
営業費用	1兆2,236 億円 (+4.7%)
営業利益	779 億円 (-2.2%)
ROA (注)	5.0% (-0.5 ポイント)

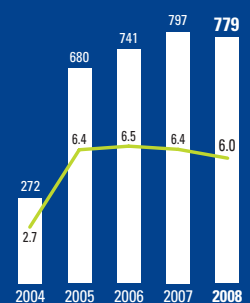
(注)：ROA＝セグメント営業利益÷[(期首セグメント資産＋期末セグメント資産)÷2]

当セグメントの売上高は、総売上高(内部取引消去前)の75.9%を占めています。

売上高
(億円)



営業利益／営業利益率
(億円／%)



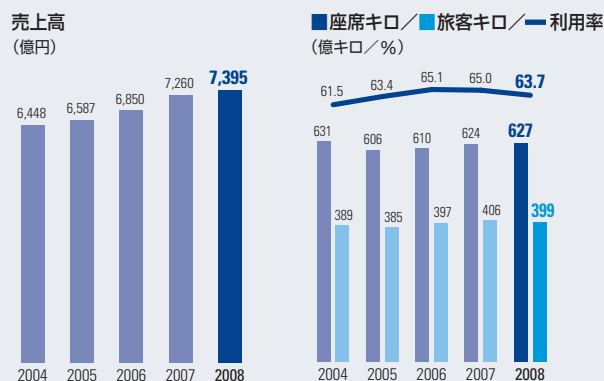
国内線旅客事業では、競合他社や他交通機関との競争が激化し、また総需要が弱含みで推移した結果、旅客数は前期を下回りました。国際線旅客事業では、堅調なビジネス需要をとらえたことや、中国・アジア路線でのネットワーク拡充などにより、旅客数は前年を上回りました。貨物郵便事業においては、国際線で貨物専用機の増強とネットワークの拡充により、利便性向上を図った結果、輸送重量が大きく伸長しました。

このような状況の下、プロダクト＆サービスの向上と高単価旅客の獲得に努め、また燃油価格高騰に対応した運賃の値上げを行った結果、航空運送事業の売上高は前期を上回りました。一方、需給適合の推進や低燃費機材投入による運航コスト削減を行いましたが、営業利益は前期をわずかに下回りました。

国内線旅客事業

当期業績のポイント

売上高	7,395億円 (+1.9%)
旅客数	4,556万人 (-2.0%)
座席キロ	627億座席キロ (+0.4%)
ユニットレベニュー	11.8円 (+0.2円)
イールド	18.5円 (+0.6円)
旅客単価	16,233円 (+3.9%)



2008年3月期の概況

柔軟な運賃設定や高収益性路線へのシフトを実施

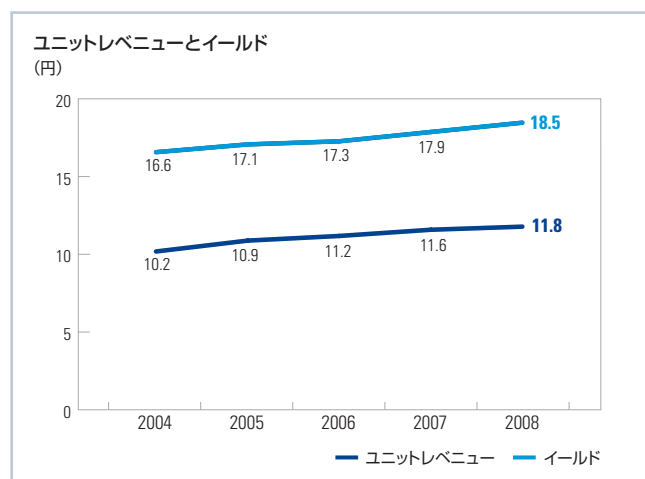
国内線では、総需要が弱含みで推移する中で、主要路線における他航空会社や新幹線との競争が激化しました。

こうした中、ビジネス需要の獲得に注力するとともに、需要喚起型運賃の適切な設定・投入を行い、また高需要期の臨時便設定など、競争力強化に向けた各種施策を展開しました。ネットワークについては、前期に引き続き低収益路線の運航規模を縮小し、より需要の強い路線への便数・機材の投入を推進しました。加えて、2007年6月か

ら(株)スターフライヤーの羽田ー北九州線、9月からはスカイネットアジア航空(株)の羽田ー鹿児島線でコードシェアを開始し、ネットワーク競争力の向上に努めました。

サービス向上や単価改善などにより増収を実現

「簡単・便利」をコンセプトとして、空港での搭乗手続きを不要とする「SKiP」サービスについては、利用可能空港をANAグループが就航する国内線全空港に拡大し、さらに手荷物をお預けになるお客様でもご利用可能とするなど、機能を強化しました。また、法人向けのビ



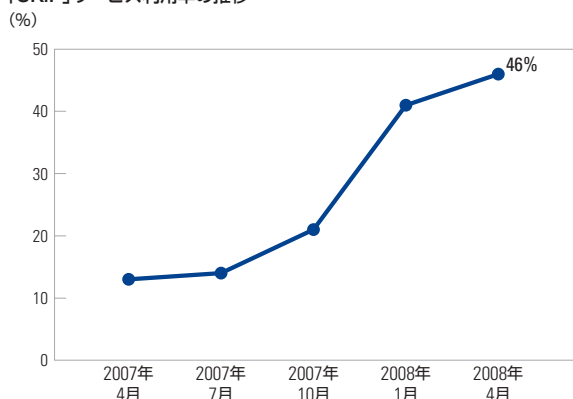
空港での搭乗手続きを不要とする「SKiP」サービス

航空運送事業

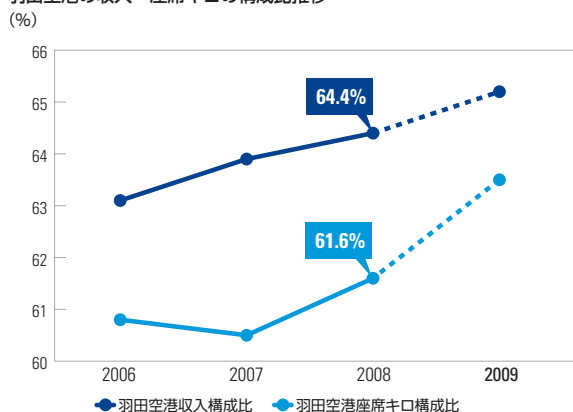
ビジネスサポートシステム「ANA@desk」において楽天トラベル(株)との提携を行ったほか、2007年12月には東日本旅客鉄道(株)と航空と鉄道のシームレスサービスの提供を目的とした包括提携を行うことで合意するなど、販売競争力の向上に努めました。

この結果、旅客数は前期比2.0%減の4,556万人となりましたが、2007年4月の運賃改定と「スーパーシートプレミアム」利用者の増加による高単価顧客の獲得、さらには需要動向に応じた適切な販売政策により、旅客単価は前期比3.9%向上し、収入は前期を上回りました。

「SKiP」サービス利用率の推移



羽田空港の収入・座席キロの構成比推移



2009年3月期の取り組み

国内路線は、地方都市間を結ぶ路線を縮小し、高収益の羽田発着路線の比率を高めます。また、機材繰りの単純化を進めて定時性も高めていきます。休止した路線に対しては、主要空港経由の乗り継ぎに対して乗継割引運賃を設定し、需要の確保を図ります。

商品面では、2008年4月から、「スーパーシートプレミアム」を進化させた「プレミアムクラス」を導入しました。今後は、新鋭小型機ボーイング737-700/800型機にも装備します。また、2008年4月よりANAマイレージクラブのサービスを大幅にリニューアルし、ハイ・イールド旅客のさらなる獲得とサービス向上を目指します。

こうした取り組みにより、燃油価格の高騰、成熟した需要、競争の激化という環境の中でも、国内線の収益力を向上させていきます。

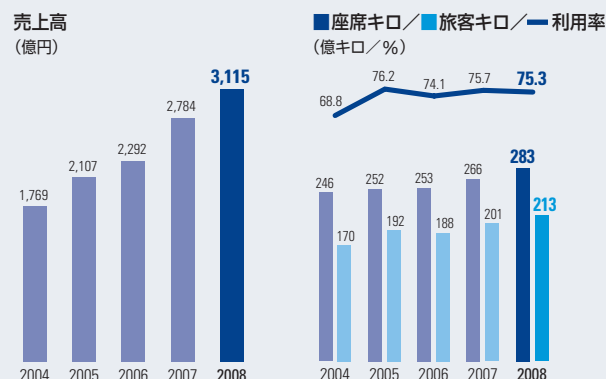


「プレミアムクラス」

国際線旅客事業

当期業績のポイント

売上高	3,115億円 (+11.9%)
旅客数	483万人 (+6.0%)
座席キロ	283億座席キロ (+6.3%)
ユニットレベニュー	11.0円 (+0.5円)
イールド	14.6円 (+0.8円)
旅客単価	64,555円 (+5.5%)



2008年3月期の概況

中国・アジア路線のネットワークを拡充、ムンバイ線開設

国際線では、ビジネス需要や海外発需要が堅調であったため、前期に引き続き好調に推移しました。

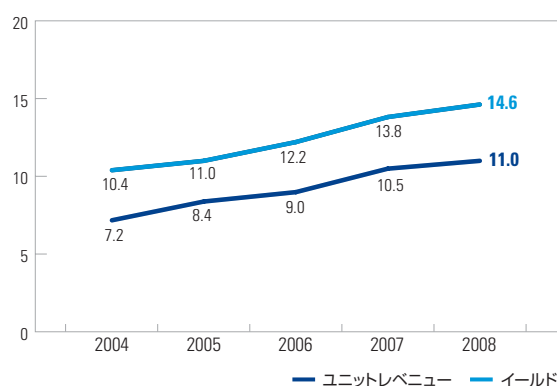
このような中で、成長マーケットである中国・アジア路線では、2007年5月から成田－広州線を1日2便化、9月から羽田－上海(虹橋)線を開設、10月から成田－ホーチミン線を増便しました。さらに、成長著しい日本－インド間のビジネス需要の獲得のため、9月から成田－ムンバイ線を全席ビジネスクラスの「ANA BusinessJet」(ボー

イング737－700ER型機)にて開設し、ネットワークをさらに充実させました。

需給適合とサービス向上により 旅客数、旅客単価ともに改善

2007年5月から中部－上海線、6月から成田－廈門線の機材をボーイング767－300ER型機からエアバスA320－200型機に小型化して需給適合を進めるとともに、燃費効率に優れるボーイング777－300ER型機を、北米路線に引き続き5月から成田－ロンドン線に投入しました。欧米線では、快適なサービスでご好評をいただ

ユニットレベニューとイールド
(円)



「ANA BusinessJet」

航空運送事業

いている「プレミアムエコノミー」の強化や、機内および空港でのサービスをさらに拡充し、ビジネス渡航を中心とした需要に対する競争力を強化しました。以上の結果、旅客数は前期比6.0%増加の483万人となりました。

旅客単価については、ビジネスクラスの販売増加、IATA国際航空運賃や燃油特別付加運賃の改定などにより、前期比5.5%増と向上し、収入も前期を大きく上回りました。

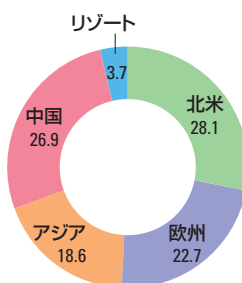
2009年3月期の取り組み

2008年4月から羽田－香港線の運航を開始するなど、好調なアジア・中国路線を中心に引き続きネットワークの拡充を図ります。

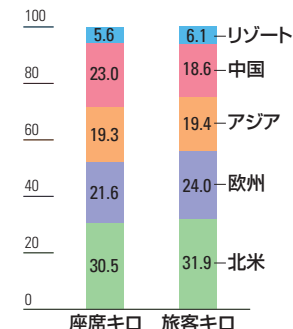
また、IATA国際航空運賃の下限規制の撤廃や、欧州線のフレックスフェア導入など、運賃の自由化が進む中で、路線ごとの競合環境を踏まえて、より柔軟な運賃設定を

行います。そして、顧客ニーズに合わせてきめ細かくマーケティングを行うことによって、商品・サービスの強化を図り、主としてユニットレベニューの向上による増収を目指します。

方面別営業収入構成比
(2008年3月期)
(%)



方面別座席キロ、旅客キロ構成比
(2008年3月期)
(%)



路線ネットワークの拡充

- 中国線の増便と小型化

- ムンバイ線
ビジネスジェットの
デیلیー化
ジェットエアウェイズ
コードシェア開始



- 羽田路線拡充(デیلیー便数)
ソウル金浦2便・上海虹橋1便
【新規】香港1便(2008年4月1日～)

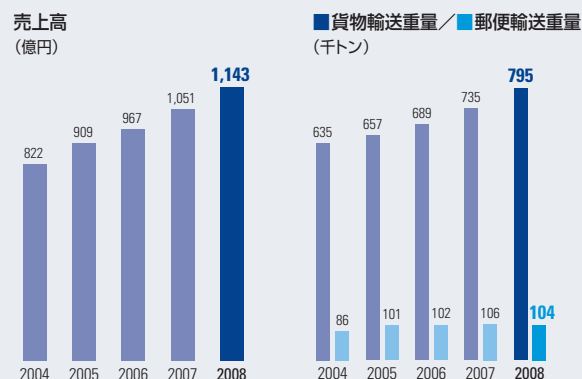
- 台北ANA便名運航
UAコードシェア開始
● 乗継利便性向上
(2008年4月1日～)

- 増便(2007年10月～)

貨物郵便事業

当期業績のポイント

売上高	1,143億円 (+8.7%)
貨物輸送重量	795千トン (+8.1%)
貨物収入	1,027億円 (+10.8%)
郵便輸送重量	104千トン (-2.2%)
郵便収入	115億円 (-6.7%)



2008年3月期の概況

北米—アジア間の輸送力強化などにより 国際貨物は大幅増収を達成

国内貨物では、他社貨物便の新規参入がありましたが、全体需要は堅調に推移しました。国際貨物では、日本発輸出貨物が一般的に伸び悩み、日本—中国間では、他社の新規参入や増便により競争が激化しました。

こうした状況の中、国際貨物では、2007年5月から米国ABX Air社への委託運航開始により、貨物専用機を4機から6機に増強し、アジア路線・中国路線を中心にネットワークを拡充しました。また、2008年1月から貨物便を関西空港に集約し、接続利便性の向上や生産体制の効率化を図りました。営業面では、アジア・中国発北米・欧州向け貨物やアジア域内の貨物を日本経由で積極的に取り込み、また、北米・欧州発の生鮮品の取扱量が



増加したことなどにより、全体の輸送量は前期を大幅に上回りました。燃油価格は高騰を続けましたが、燃油特別付加運賃の改定とその他の増収策によって、収入も前期を上回りました。

貨物収入と貨物輸送重量

		2008	2007	2006
貨物収入 (百万円)	国内線	30,566	30,574	29,659
	国際線	72,192	62,195	55,380
	合計	102,758	92,769	85,039
貨物輸送重量 (トン)	国内線	462,569	457,914	440,750
	国際線	332,507	277,571	248,735
	合計	795,076	735,485	689,485

郵便収入と郵便輸送重量

		2008	2007	2006
郵便収入 (百万円)	国内線	7,973	8,936	8,586
	国際線	3,575	3,438	3,091
	合計	11,548	12,374	11,677
郵便輸送重量 (トン)	国内線	88,649	90,977	87,513
	国際線	15,330	15,389	14,252
	合計	103,979	106,366	101,765

航空運送事業

国内貨物では、スカイネットアジア航空(株)との提携や、深夜貨物便の関西空港発着への集約などで、輸送重量は堅調に推移しましたが、競争に伴う単価下落により、収入は前期をわずかに下回りました。

北米郵便獲得により国際郵便増収

国際郵便については、北米発の安定的な輸送に加え、日本発北米・欧州向けや中国発北米向けの増加など、高単価路線を中心に実績を伸ばしたことにより、輸送重量は

前年を下回ったものの、収入は前期を上回りました。国内郵便においては、需要の伸び悩みにより輸送重量、単価ともに前年を下回りました。

2009年3月期の取り組み

中期経営戦略における「大型機の導入」「沖縄貨物ハブの構築」「エクスプレス事業への進出」の戦略を推進するため、基盤整備を着実に進めます。また、貨物専用機を増機し、厦門、青島、台北路線のウィークデーデイリー※化、早朝・深夜便の拡充、拠点空港における接続利便性の向上を図ることにより、貨物便の基本ネットワークを構築し、競争力を強化します。エクスプレス輸送事業については、2008年4月に設立した(株)オールエクスプレスの営業を7月より開始し、まず日本から香港・上海向けのエクスプレス商品の販売を開始します。また、沖縄貨物ハブの構築に向けた準備に取り組みます。

※ 平日を中心として出発、到着いずれか週5便以上、コードシェア含む



その他事業

当期業績のポイント

売上高 1,362億円 (-2.1%)

他航空会社の航空機整備、旅客の搭乗受付や手荷物搭載などの地上支援業務の受託、機内販売の増売に努めたものの、主としてプラット&ホイットニー社製のエンジン整備など、他社受託整備収入の減少により、収入は前期を下回りました。

