

東日本大震災の業績への影響と需要動向

心をひとつに、がんばろう  ニッポン

2011年3月11日に発生した東日本大震災は、東北地方を中心に未曾有の大損害をもたらしました。同時に発生した東京電力福島第一原子力発電所の事故についても危機的な状況が続く、国内の経済活動に大きな影響をもたらしたほか、諸外国からの訪日需要が激減するなど、震災発生直後の時点では、航空需要への深刻な影響が懸念されました。

2011年3月期の業績への影響については、出張・旅行の取り止めや自粛のほか、訪日旅行者の減少などにより、特にプレジャー需要の落ち込みが大きくなりました。その結果、国内線旅客事業で約120億円、国際線旅客事業で約30億円の減収の影響があったほか、震災発生直後の運航停止や輸入貨物がハンドリング上の制約を受けたことなどにより、貨物郵便事業で約10億円の減収の影響があり、総額で190億円程度(約20億円の内部消去後)の減収の影響がありました。

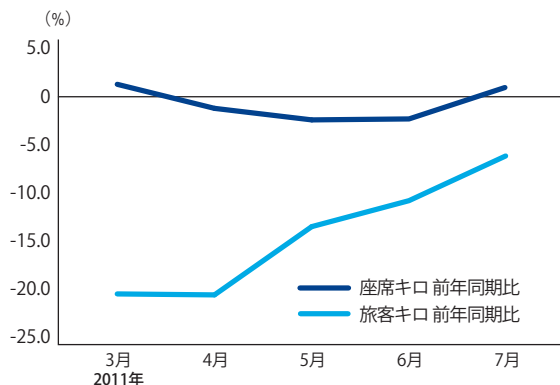
オペレーションの面では、ANA所有の施設、航空機材などに大きな被害は発生しませんでした。従来就航していた仙台空港が被災したため、震災発生以降、同空港を発着する定期便が全便欠航となりましたが、東北地方への交通アクセス確保のために、3月12日より福島空港へ、3月29日より山形空港へ、それぞれ臨時便を設定しました。また、救援物資の輸送協力や救

出・医療支援者への渡航協力を実施するなど、復興に向けた支援を行いました。仙台空港の復旧も徐々に進み、4月13日からは臨時便の運航を再開し、7月25日以降は震災前の定期便運航体制に戻っています。

2012年3月期における震災の影響につきましては、当初懸念されていた旅客需要の落ち込みが、国際線を中心に早い段階で底を打ち、4月に入り回復基調に転じはじめました。国際線旅客キロは5月の段階で前年同月比+10.5%に達し、6月以降も10%以上の伸びが続いています。3月と4月には前年同月比で約20%のマイナスにまで落ち込んだ国内線旅客キロも、5月以降はマイナス幅が徐々に縮小しています。6月の旅客キロは前年同月比-10.9%、7月以降のマイナス幅は1桁の範囲にまで戻り、年度末までには旅客数の前年同月比がプラスに転じる見込みです。

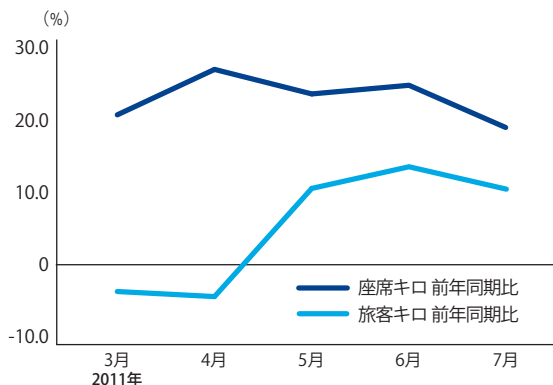
リーマンショック後の需要低迷が、グローバル経済の長期停滞によるものであったのとは異なり、国際的なビジネスは依然活発であり、国内産業の復興も想定以上に速いスピードで進んでいることが、航空需要の回復を早めている要因といえます。ANAグループでは機動的な生産調整やコスト対策で対応しながら、震災による業績への影響を最小限にとどめる努力を行っていきます。

◆ 震災後の国内線座席キロと旅客キロ 前年同期比推移



※ 国内線、国際線ともに2011年7月のデータは速報値。

◆ 震災後の国際線座席キロと旅客キロ 前年同期比推移



航空運送事業

当期業績のポイント

(億円)

	2011	2010	2009
売上高	¥12,182 (前期比+11.9%)	¥10,886	¥12,295
営業費用	¥11,577 (前期比+1.0%)	¥11,466	¥12,247
営業損益	¥ 605 (—)	¥ -579	¥ 47

当セグメントの売上高は、総売上高(内部取引消去前)の80.2%を占めています。

当期は、航空需要の回復が続く中、首都圏空港の拡張による生産量の拡大と、需要動向に機動的に対応したネットワーク戦略の推進が奏功し、国内線旅客事業、国際線旅客事業、貨物郵便事業、いずれも増収を達成することができました。年度末には東日本大震災の影響を受けたものの、当期の航空運送事業の売上高は前期比11.9%増の1兆2,182億円となりました。

営業費用は、販売費、人件費、事業・コスト構造の改革からなる費用削減計画を当初の目標以上に達成できたことも寄与して、前期比1.0%増の1兆1,577億円にとどめることができました。

その結果、営業利益は605億円(前期は579億円の損失)となりました。

なお、「ANAグループ2010-11経営戦略」に則り、2010年7月に(株)エアージャパン(存続会社)と(株)ANA&JPエクスプレスを、10月には(株)エアーニッポンネットワーク(存続会社、ANAウイングス(株)に商号変更)、エアーネクスト(株)、エアーセントラル(株)の3社を合併し、コスト構造の最適化・効率化を目的とするグループエアライン体制の再構築を推進しました。

2012年3月期は、東日本大震災による影響に対して機動的な需給適合を推し進めて対処するとともに、徐々に回復に向かう需要をとらえて、今秋に予定しているボーイング787型機の導入を軸にしたネットワーク戦略を効果的に展開し、さらなる競争力の強化を図っていきます。

※ 当期からセグメントの区分を、報告セグメント(「航空運送事業」および「旅行事業」と「その他」)に変更しており、これに伴い、2010年3月期の数値については遡及修正しています。

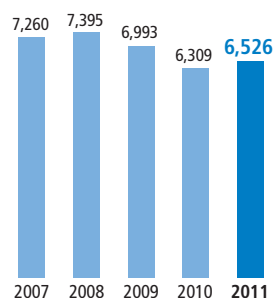
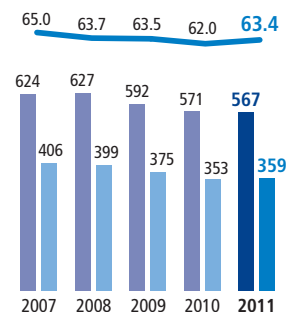


国内線旅客事業



当期業績のポイント

売上高	6,526億円(前期比+3.4%)
旅客数	4,057万人(前期比+1.7%)
座席キロ	567億座席キロ(前期比-0.5%)
旅客キロ	359億旅客キロ(前期比+1.7%)
座席利用率	63.4%(前期比+1.4ポイント)
ユニットレベニュー	11.5円(前期比+0.5円)
イールド	18.1円(前期比+0.3円)
旅客単価	16,084円(前期比+1.7%)

売上高
(億円)
 ■ 座席キロ ■ 旅客キロ
 — 座席利用率
 (億キロ/%)


2011年3月期の概況

競争力強化と環境に応じた需給適合が奏功

国内線の需要については、期末には東日本大震災の影響を受けたものの、期初から回復基調が続いたことから、景気低迷や新型インフルエンザの影響により大幅な需要減退となった前期と比較して堅調に推移しました。特に、ビジネス需要の改善が力強く、国内線における航空需要の回復を牽引しました。

路線ネットワークについては、羽田空港D滑走路供用開始に伴い、2010年10月から羽田－徳島線を再開設したほか、羽田－広島線・高松線、伊丹－福岡線・松山線、関西－千歳線、中部－千歳線・仙台線を増便するなど、ネットワークの拡充に努めました。加えて、アイベックスエアラインズ(株)、北海道国際航空(株)、スカイネットアジア航空(株)とのコードシェアを拡大し、利便性の維持・向上に努めました。

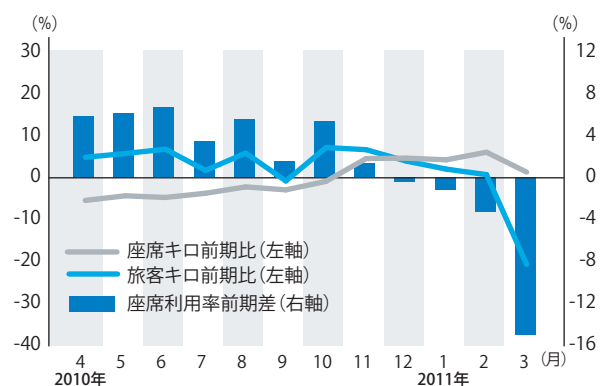
また、需要が旺盛な時期には、福岡線や沖縄線などにおいて、増便・臨時便の設定や機材の大型化を行う一方で、2011年1月からは中部－米子線・徳島線、伊丹－大館能代線・石見線・佐賀線の休止を行うなど、引き続き需要に応じた運航機材の適正配置や予約動向に即したきめ細やかな需給調整を進め、提供座席キロの適正化を進めました。とりわけ、下半期は、競合他社の供給調整が進んだことから、国内旅客市場の需給構造に変化が生じた状況を速やかにとらえ、大型機材の活用や需給適合を機動的に展開し、競争力を向上させることができました。こうした成果は、羽田－千歳線や羽田－福岡線などの主要路線における収入に顕著に表れています。

こうしたきめ細かい需給適合に注力したことから、座席利用率については前期から1.4ポイント増加の63.4%となりました。

◆ 主要路線の収入前期比(2011年3月期下半期)

羽田－千歳線	+4%
羽田－伊丹・関西・神戸線	+5%
羽田－福岡線	+11%
羽田－沖縄線	+8%

◆ 座席キロ・旅客キロと座席利用率 前期比推移

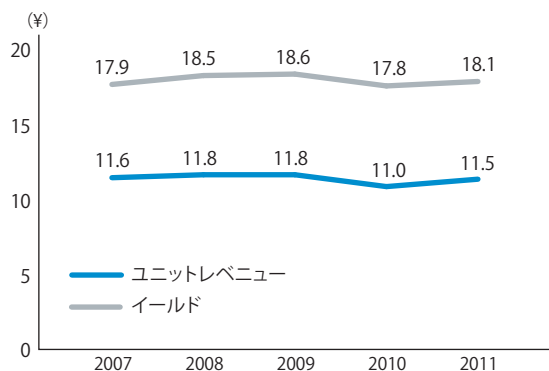


新たに供用開始された羽田空港D滑走路
(提供：羽田再拡張D滑走路JV)

◆ 国内線ネットワーク変更一覧

路線開設	2010年7月	千歳－函館・釧路・中標津・女満別・稚内
	2010年10月	羽田－徳島 (再開設)
増便	2010年7月	羽田－沖縄、関西－沖縄
	2010年8月	関西－千歳、広島－沖縄
	2010年10月	羽田－広島・高松、伊丹－福岡・松山、関西－千歳、中部－千歳・仙台
	2011年1月	中部－松山、伊丹－福岡・松山、福岡－千歳
	2010年10月	羽田－大分
減便	2010年10月	羽田－大分
休止	2011年1月	中部－米子・徳島、伊丹－大館能代・石見・佐賀
コードシェア	2010年7月	アイベックス エアラインズ (株) とのコードシェア開始 (仙台－千歳、伊丹－福岡、伊丹－大分)
	2010年10月	スカイネットアジア航空 (株) とのコードシェア開始 (羽田－大分)
	2011年3月	北海道国際航空 (株) とのコードシェア開始 (帯広－羽田)

◆ ユニットレベニューとイールド



ビジネス需要の取り込みにより、 旅客数、単価ともに改善

営業面では、「スーパー旅割」の拡充や「乗継特割」の新規設定など、競争力強化と潜在需要の喚起に努めました。また、2010年10月には羽田空港第2ターミナルの拡張に伴い、ANA「ダイヤモンドサービス」メンバーのお客様専用ラウンジ「ANA SUITE LOUNGE」を新設するなど、競争力強化に努めました。サービス面においても、2010年4月から家族のマイルを合算して特典航空券に交換できる「ANAカードファミリーマイル」を開始するなどの強化を図りました。

こうしたことから、当期の国内線旅客数は前期比1.7%増の4,057万人となりました。旅客単価については、競争

航空運送事業



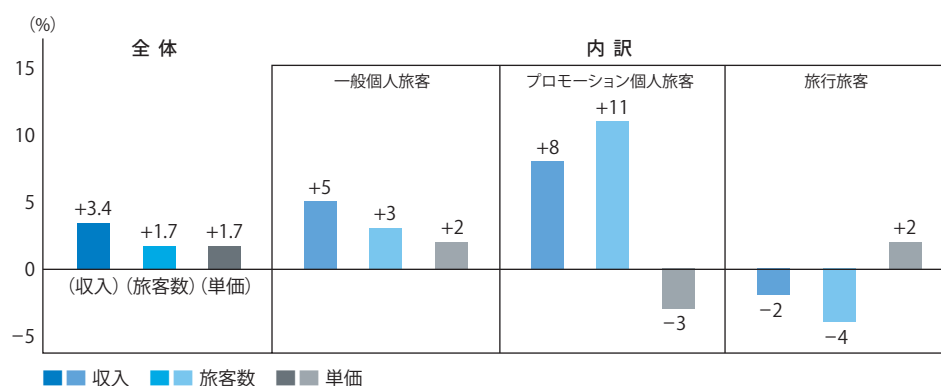
「ANA SUITE LOUNGE」

力向上を背景にビジネス運賃をはじめとする運賃の引き上げを行ったことに加え、年間を通じて、ビジネス需要を含めた一般個人の旅客数と単価が堅調に推移したことが

客体ミックス効果を生み、前期から1.7%増加しました。

以上の結果、当期の国内線旅客収入は、前期比3.4%増の6,526億円となりました。

◆ 客体別収入・旅客数・単価前期比



2012年3月期の取り組み

需要環境、競争環境の変化に迅速に対応し、競争力の強化を図る

東日本大震災による影響が続く中、需要環境、競争環境に応じた最適機材配置を実施していきます。また、今秋に予定しているボーイング787型機の投入を契機に、ネットワーク競争力の維持・向上を図ることにより、事業基盤をさらに強固なものとしていきます。

路線ネットワークについては、需要急減に対応した一時的な小型化や一部路線での休止などを期初から実施してい

ますが、需要回復の状況を注視しながら、需要の波動に的確に対応した運航便数や機材運用を徹底し、生産体制の柔軟な運用によって収益の最大化を追求していきます。営業面では、ボーイング787型機を積極的にプロモーションに活用する一方で、需要喚起につながる運賃設定や各種販売促進策を実施し、収入の最大化を図っていきます。

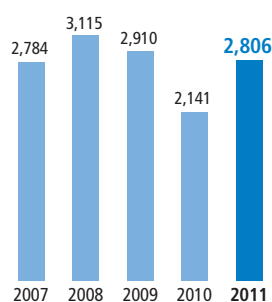
国際線旅客事業



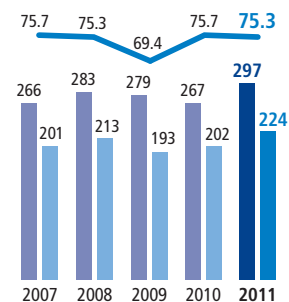
当期業績のポイント

売上高	2,806億円 (前期比+31.1%)
旅客数	516万人 (前期比+10.8%)
座席キロ	297億座席キロ (前期比+11.4%)
旅客キロ	224億旅客キロ (前期比+10.9%)
座席利用率	75.3% (前期比-0.3ポイント)
ユニットレベニュー	9.4円 (前期比+1.4円)
イールド	12.5円 (前期比+1.9円)
旅客単価	54,296円 (前期比+18.3%)

売上高
(億円)



■ 座席キロ ■ 旅客キロ
— 座席利用率
(億キロ/%)



2011年3月期の概況

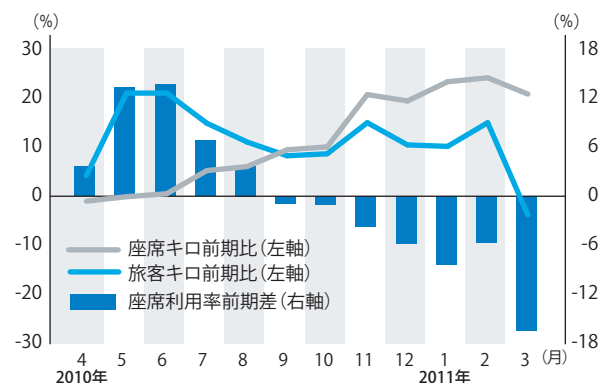
首都圏空港拡張を契機に事業拡大

国際線については、尖閣諸島問題の影響による中国線のプレジャー需要の減少や東日本大震災の影響などがあったものの、羽田空港国際化に加え、全方面においてビジネス需要が顕著に回復したことから、航空需要は順調に伸びました。

路線ネットワークについては、羽田空港国際化に合わせ、2010年10月から羽田ーロサンゼルス線・ホノルル線・バンコク線・シンガポール線・台北(松山)線を新規開設するとともに、羽田ーソウル(金浦)線・北京線・上海(虹橋)線を増便しました。こうした羽田空港国際化による新規就航・増便のほか、2010年7月から成田ーミュンヘン線を、2011年2月から成田ーマニラ線を新規開設し、1月から成田ージャカルタ線を再開しました。また、成田ー上海(浦東)線・青島線や羽田ーソウル(金浦)線・上海(虹橋)線の機材大型化をはじめ、需要が見込める路線において供給量を拡大するなど、引き続き需給適合を進めました。

羽田発着路線の座席利用率については、就航当初から好調に推移しており、国内からの接続が約1/4を占めるなど、当初の計画どおり接続需要を着実に取り込めています。尖閣諸島問題以降低調であった羽田ー北京線を除き、震災前までは各路線ともに80%程度の高い水準で推移しました。その結果、全体の座席利用率は、生産量を拡大したにもかかわらず前期と同様に75.3%という高水準となりました(前期の座席利用率は75.7%)。

◆ 座席キロ・旅客キロと座席利用率 前期比推移



航空運送事業

◆ 国際線ネットワーク変更一覧

路線開設	2010年7月	成田ーミュンヘン
	2010年10月	羽田ーロサンゼルス・ホノルル・バンコク・シンガポール・台北(松山)
	2011年1月	成田ージャカルタ(再開設)
	2011年2月	成田ーマニラ
	2011年3月	中部ー上海(浦東)(再開設)
増便	2010年8月	成田ーソウル(仁川)
	2010年10月	羽田ーソウル(金浦)・北京・上海(虹橋)
	2011年1月	成田ーニューヨーク(期間限定)
減便	2010年10月	成田ー瀋陽・台北(桃園)
休止	2010年10月	中部ー上海(浦東)(一時運休)
コードシェア	2010年7月	マカオ航空とのコードシェア開始(成田・関西ーマカオの同社運航便、羽田ー関西、福岡ー関西、千歳ー関西のANA運航便対象)
	2010年10月	TAM航空とのコードシェア開始(サンパウローロンドンの同社運航便、成田ーロンドンのANA運航便対象)
	2010年12月	エジプト航空とのコードシェア開始(成田・関西ーカイロの同社運航便、関西ー千歳・福岡・羽田、成田ー伊丹のANA運航便対象)

ビジネス需要獲得の機会を 着実にとらえ大幅増収

営業面については、2010年5月からの上海国際博覧会開催に合わせた旅行商品の提供や、前期より実施している中国人旅行者向けの訪日促進キャンペーンを継続実施したことなどにより、上半期は中国線の旅客数が大幅に増加しました。2010年7月からは、ヨーロッパや中国・アジアで展開する現地向けANAホームページにおいて、各国通貨で航空券を購入できる機能を導入し、ホームページの利便性向上による競争力強化に努めました。また、2011年4月から太平洋路線で開始する共同事業に先駆け、2月以降の搭乗分については、ユナイテッド航空

およびコンチネンタル航空との3社共同運賃の販売を行いました。

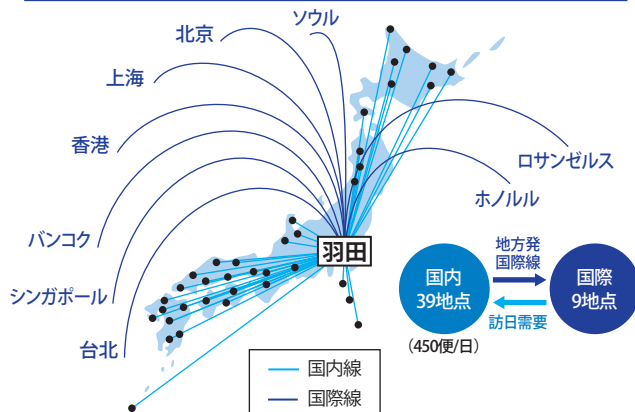
当期より導入した新たなプロダクト&サービスコンセプト「Inspiration of Japan」仕様の機材については、ニューヨーク線、フランクフルト線、ロンドン線の各路線に投入し、高い利用率で推移しました。

こうした取り組みと需要の回復を背景に、当期の国際線旅客数は前期比10.8%増の516万人と前期を大きく上回りました。

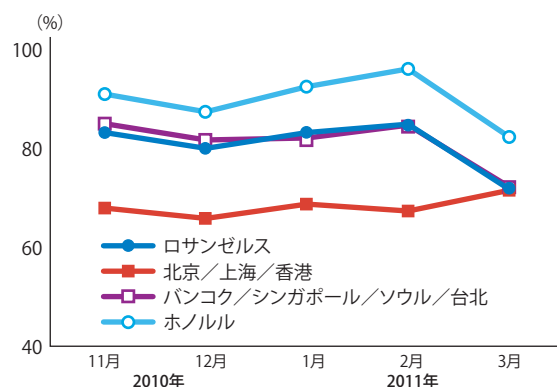
旅客単価についても、ビジネス需要の伸長による客体ミックスの改善や燃油特別付加運賃の増加により、前期から18.3%増と大幅に増加しました。特に、羽田発着路線に

◆ 羽田空港発ネットワークの充実

国内線・国際線接続機能の画期的な充実に伴い、ハブ機能を最大活用



◆ 羽田発着路線座席利用率推移 (2010年11月～2011年3月)





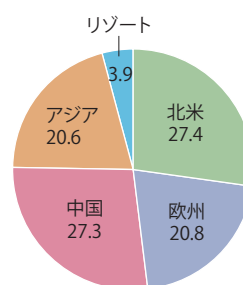
「Inspiration of Japan」

については、同じ目的地の成田発着路線と比較するとビジネス需要の構成比が高く、高い水準の単価を確保できています。利便性が劣ると想定されていた深夜早朝運航路線においても成田路線と同水準、運航時間帯が同じである昼間便においては、その優位性は顕著に表れています。

以上の結果、当期の国際線旅客事業の収入は、前期比31.1%増加の2,806億円となりました。首都圏空港拡張という機会を着実にとらえたことにより、生産量の拡大、需要回復、単価改善の相乗効果を実現し、大幅な増収を果たすことができました。

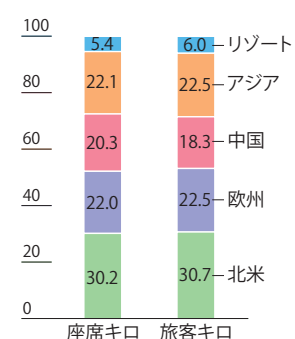
◆ 方面別旅客収入構成比

(2011年3月期)
(%)

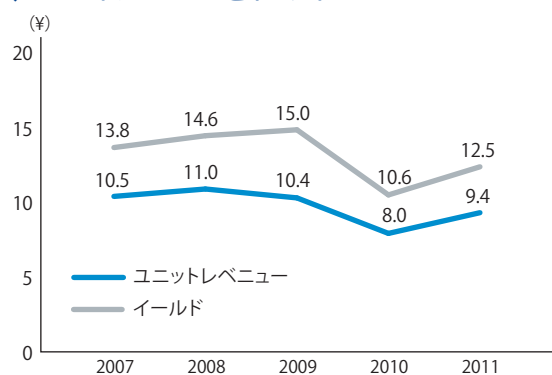


◆ 方面別座席キロ、旅客キロ構成比

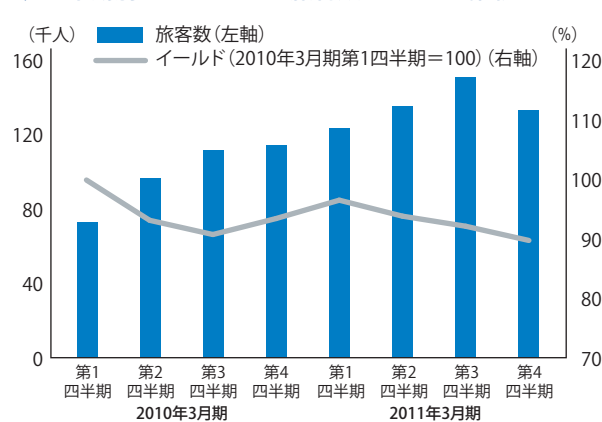
(2011年3月期)
(%)



◆ ユニットレベニューとイールド



◆ 四半期別ビジネスクラス旅客数とイールド推移



航空運送事業

2012年3月期の取り組み

羽田空港と成田空港の特性を活かして、 需要の的確な取り込みを図る

引き続き2012年3月期においても羽田空港と成田空港の特性を最大限に活かし、首都圏発着需要および成田におけるアジア北米間の接続需要、羽田における日本国内からの接続需要を取り込むとともに、年度末までにボーイング787型機を段階的に投入し、ネットワーク競争力を強化します。

路線ネットワークについては、震災後の需要の落ち込みが比較的早いタイミングで回復している状況を踏まえ、アジア圏の成長を積極的に取り込む方針の下、中国路線を中心に生産体制を強化します。2011年6月には、中長期的な経済発展および流動増加が見込まれる中国内陸部への初就航となる成田ー成都線を新規に開設しました。下半期には、中部ー上海線を休止する一方で中部ー香港線を新規開設するとともに、成田発着の中国線（アモイ線・広州線）の機材を大型化し、旅客・貨物双方の増収による収益拡大を目指します。

ボーイング787型機については、短距離路線への投入を経て、年度内開設を計画している羽田からの長距離深夜便に活用します。中型機にして欧米各都市までの飛行を可能にする最新鋭機の効果を最大限発揮することが期待されます。



羽田空港国際ターミナル

2011年4月から開始しているユナイテッド航空およびコンチネンタル航空との共同事業（ジョイントベンチャー）に加えて、この冬ダイヤから一部がスタートするルフトハンザドイツ航空との共同事業については、2012年夏ダイヤからの本格的なスタートを目指して準備を進めます。ジョイントベンチャーの開始を契機に、ネットワーク、ダイヤを共同で再編してキャッチメントエリアをさらに拡大し、グローバル需要の取り込み強化を図るとともに、目的地ごとの競争環境に応じた柔軟な価格設定を行い、増収につなげていきます。

※ これらの路線計画は、関係当局の認可を前提としています。



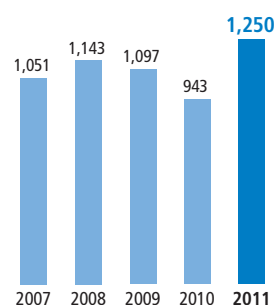
貨物郵便事業



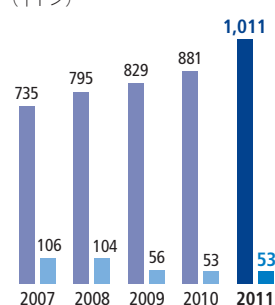
当期業績のポイント

売上高	1,250億円 (前期比+32.5%)
貨物輸送重量	1,011千トン (前期比+14.7%)
貨物収入	1,184億円 (前期比+35.3%)
郵便輸送重量	53千トン (前期比-0.2%)
郵便収入	65億円 (前期比-3.2%)

売上高
(億円)



■ 貨物輸送重量
■ 郵便輸送重量
(千トン)



◆ 貨物収入と貨物輸送重量推移

		2011		2010		2009	
		実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比
貨物収入 (億円)	国内線	324	1.8%	318	-3.8%	330	8.3%
	国際線	860	54.4%	557	-19.3%	690	-4.3%
	合計	1,184	35.3%	875	-14.3%	1,021	-0.6%
貨物輸送 重量 (千トン)	国内線	453	-1.1%	458	-3.4%	475	2.7%
	国際線	557	32.0%	422	19.3%	354	6.5%
	合計	1,011	14.7%	881	6.3%	829	4.3%

2011年3月期の概況

国内線貨物は運賃体系の見直しと 貨物スペースの有効活用により増収

国内線貨物は、日本各地から国際線への接続貨物需要や、沖縄からの花卉輸送需要をはじめとする季節ごとの需要を積極的に取り込みましたが、上半期において国内線運航機材を小型化していたことなどにより貨物搭載可能スペースが減少していたことから、当期の国内線貨物輸送重量は前期比1.1%減の45万3千トンとなりました。

一方、2010年10月より国内貨物運賃体系を一部変更し、より貨物スペースを有効活用できるしくみを導入したことから、収入は前期比1.8%増の324億円と前期を上回りました。また、国内線郵便輸送重量は前期比5.8%減の3万トン、収入は前期比3.9%減の34億円となりました。

国際線貨物はアジア域内の堅調な 需要を取り込み大幅増収

国際線貨物については、北米・欧州向けの自動車部品の需要や、アジア域内における液晶・半導体関連・スマートフォン関連の部材を中心とした需要、円高基調の中で継続した北米・欧州発日本向けの貨物需要などが堅調に推移しました。

こうした状況の下、貨物便ネットワークについては、局所的に需要の発生する地点・時期に機動的に貨物臨時便を設定したことに加え、2010年10月以降は、高需要路線である上海(浦東)、香港、台北への貨物便を昼間帯に増便したことなどにより、需要の取り込みを図りました。

アジアの主要都市間をハブ&スポーク方式で深夜時間帯に接続運航する「沖縄貨物ハブネットワーク」は、アジア域内における需要を積極的に取り込み、実績は順調に推移しています。また、2010年10月の羽田空港国際化に伴い

航空運送事業

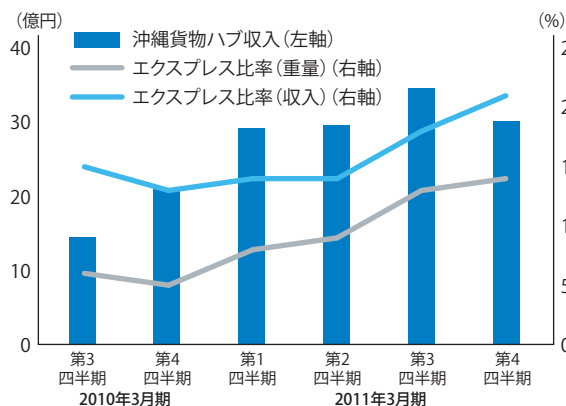
国際線旅客便の貨物スペースが増加したことにより、北米・アジア間の三国間貨物を含め、新たな貨物需要を取り込んでいます。なお、貨物エクスプレスサービスは、従来の「沖縄貨物ハブネットワーク」に加え、国際化した羽田空港を中継基地とした海外ネットワークも充実させました。

運賃面では、円高による減収要因があったものの、堅調な需要を背景に貨物運賃の値上げを実施したことに加え、燃油特別付加運賃を毎月機動的に改定したことが奏功し、単価は前期比17.0%増となりました。

以上の結果、当期の国際線貨物輸送重量は前期比32.0%増加の55万7千トン、収入は前期比54.4%増の860億円といずれも前期を大きく上回りました。

また、国際線郵便輸送重量は前期比8.6%増の2万2千トンと前期を上回りましたが、収入は前期比2.5%減の31億円となりました。

◆「沖縄貨物ハブネットワーク」四半期別収入推移



沖縄貨物ハブネットワーク

2012年3月期の取り組み

国際線旅客便ベリースペースの有効活用とネットワークの効率化により収入の最大化を図る

貨物事業は旅客事業と比べて需要環境の変化による影響は限定的であり、確実に収入の最大化を実現すべく、ビジネスモデルの変革を進めていきます。

とりわけ、旅客便増便によるベリースペースの活用を図りながらも、フレイターについては9機体制を維持し、「沖縄貨物ハブネットワーク」と羽田空港を中継基地とした「国内⇄国際」「国際⇄国際」の迅速接続、深夜・早朝輸送を最大活用したネットワーク戦略により、中国・アジアを中心とする国際貨物需要を的確にとらえ、収益性の向上を図ります。

また、2011年2月よりスタートしたWeb予約やANAグループ独自の物流ソリューションを市場展開し、他社との差別化戦略を推し進めていきます。

その他事業

当期業績ポイント

売上高 1,599億円(前期比+7.2%)

その他の航空運送事業については、他航空会社の航空機整備や国際宅配便サービスなどは減収となったものの、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などは増収を果たしました。

以上から、当期の航空運送事業におけるその他事業の収入は前期比7.2%増の1,599億円と前期を上回りました。



旅行事業

当期業績のポイント

(億円)

	2011	2010	2009
売上高	¥1,593 (前期比-4.5%)	¥1,669	¥1,887
営業費用	¥1,567 (前期比-6.1%)	¥1,669	¥1,894
営業損益	¥ 26 (—)	¥ -0.1	¥ -6

当セグメントの売上高は、総売上高(内部取引消去前)の10.5%を占めています。

国内旅行では、各地から東京方面への商品が好調に推移したものの、上半期には北海道・沖縄・九州などの主力方面が低迷したことに加えて、期末には東日本大震災の影響により、当期の国内旅行売上高は前期を下回りました。

海外旅行では、アイスランドの火山噴火、尖閣諸島問題、東日本大震災など、海外旅行需要を減退させる事象が発生しましたが、夏場の羽田ーホノルルチャーター便商品や10月末より就航した羽田発着定期便商品の販売が好調に推移したことなどにより、当期の海外旅行売上高は前期を上回りました。

以上から、当期の旅行事業における売上高は前期比

4.5%減の1,593億円と前期を下回りましたが、コスト削減に努めたことなどにより営業利益は26億円(前期は営業損失18百万円)となりました。

なお、「ANAグループ2010-11経営戦略」に則り、2010年10月にANAセールス(株)(存続会社)、ANAセールス北海道(株)、ANAセールス九州(株)およびANAセールス沖縄(株)の4社を合併し、旅行事業の運営効率化を図りました。

2012年3月期については、震災による需要への影響からの早期回復を目指して、多様なお客様のニーズにスピード感をもってお応えするため、Webを中心としたダイレクト販売へと大胆なシフトを進め、収益性を高めていきます。

その他

当期業績のポイント

(億円)

	2011	2010	2009
売上高	¥1,389 (前期比+1.1%)	¥1,374	¥1,482
営業費用	¥1,341 (前期比+0.0%)	¥1,341	¥1,448
営業損益	¥ 48 (前期比+44.0%)	¥ 33	¥ 33

当セグメントの売上高は、総売上高(内部取引消去前)の9.3%を占めています。

商事・物販事業を行っている全日空商事(株)は、空港店舗を中心とした顧客サービス事業分野のほか、航空機事業および機械事業に回復が見られ、増収となりました。

航空会社・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(株)インフィニトラベルインフォメーションについては、景況感の回復基調や円高基調を背景にアジア方面への海外旅行需要が伸びた結果、国際線予約・発券システムの利用件数が増加し、増収となりました。

主にANAおよびグループ企業のシステム開発や保守運用を受託している全日空システム企画(株)は、次世代共通インフラ開発、輸出貨物関連システム対応、次期国内旅客

システム開発などを実施しましたが、開発案件の減少により減収となりました。

以上の結果、当期のその他における売上高は前期比1.1%増の1,389億円となり、営業利益はコスト削減に努めたことなどにより前期比44.0%増の48億円と前期を大きく上回りました。

2012年3月期については、グループ全体の総合力向上を目標に、既存事業における費用構造改革や外部取引の拡大により事業基盤を広げ、ANAグループ全体の利益貢献を図ります。

※ 当期からセグメントの区分を、報告セグメント(「航空運送事業」および「旅行事業」と「その他」)に変更しており、これに伴い、2010年3月期の数値については遡及修正しています。