

セグメント別事業概況

航空運送事業

当期の航空運送事業の売上高は、前期比 1.4% 増の 9,924 億円となり、営業損益は前期 187 億円の利益から 69 億円の営業損失に転じました。当セグメントは、総売上(内部取引消去前)の 70.8% を担っています。

国内線

当期のわが国航空業界は、国内線については、景気の低迷により需要が伸び悩む中、日本航空(株)と(株)日本エアシステムとの統合持株会社である(株)日本航空システムが 2002 年 10 月に設立され、これを契機として運賃の引き下げや、各航空会社で需要取り込みに向けた各種キャンペーンが実施されるなど、航空会社間で熾烈な競争が繰り広げられました。

そのような中、当社グループでは ANA が、東京-札幌、東京-大阪、東京-福岡線などの羽田空港発着の幹線や JR との競合路線を中心に高需要路線の増便を図り、競争力向上に努めました。さらに、エアーニッポン(株)は、東京-石垣、関西-石垣線を新規開設しました。一方で、ANA は低需要路線の 4 路線を休止するとともに、一部路線の減便やエアーニッポン(株)への運航委託を行いました。

また、ANA は 2003 年 2 月からは北海道国際航空(株)との間で同社が運航する東京-札幌線 6 往復 12 便についてコードシェアを開始しました。これにより東京-札幌線における ANA 便は 24 往復となり、統合により飛躍的に輸送力を増強した(株)日本航空システムグループと便数規模でも肩を並べることとなりました。

一方、ANA は成田-福岡線を新規開設するとともに、(株)フェアリンクおよび中日本エアラインサービス(株)とそれぞれコードシェアを行い、成田-仙台線の新規開設に加え、成田-札幌線、成田-大阪線、成田-名古屋線を増便し、「ANA Connection (エーエヌエーコネクション)」として成田空港での国際線と国内線との接続サービスの向上を図りました。

販売面では、2002 年 7 月よりインターネットや携帯電話での予約で最大約 29% の割引となる「Web 割」を新設しました。また、期後半には従来のバーゲン型運賃「超割」に加えて 1 万円で国内路線の全便が一日中乗り放題となる「1 日乗り放題」運賃や、特定の路線に限り運賃が 1 万円となる方面別のバーゲン型運賃「ふるさと割引」等を新設し、多様化する旅客ニーズに的確に対応して需要喚起に努めました。さらに「超割」等との組み合わせで JR の特急列車等の自由席が一日乗り放題となる共同企画商品「エアレール」の提携先を従来の 1 社から 4 社に拡大し、サービスの充実に努めました。

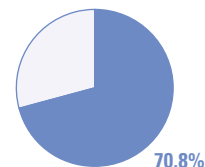
国際線

国際線については、一昨年の米国同時テロ事件による需要低迷から徐々に回復し、特にアジア地域における景気拡大に伴う航空需要の増加により、各社とも中国路線を中心として運航便数の増強を図りました。しかし期後半には、イラク情勢の緊迫化に伴い旅客需要への影響も拡大しました。一方で、2002 年 4 月の成田空港暫定平行滑走路の供用開始により、成田空港における当社グループの発着枠が大幅に増加し、1986 年の国際定期便進出以来の懸案であった成田空港をハブとするネットワークの基盤が整いました。これにより、国際線の事業展開にとつての大きなボトルネックが改善され、ビジネス需要が多い首都圏のマーケットをターゲットに本格的なチャレンジが可能となりました。

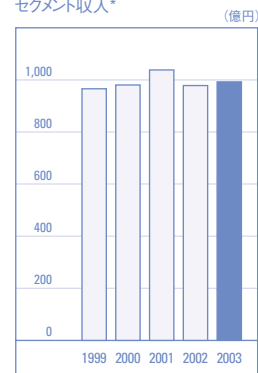
そのような中、当社グループでは、ANA が成田-厦門線、成田-台北線の新規開設をはじめとして、成田-北京線、成田-上海線、成田-香港線、成田-ソウル線、関西-上海線のダブルデイリー化を図るなど、需要の増加が見込まれる中国路線を中心とした近距離アジアの路線網を重点的に拡充しました。これにより、中国路線の旅客数は大幅に増加し、とりわけビジネス利用のお客様の増加が顕著となりました。また、成田-サンフランシスコ・ホノルル・フランクフルト・シンガポール線等についてはデイリー化を図り、欧米から成田経由で中国やアジアへビジネス目的でご利用になるお客様の利便性向上に努めました。

サービス面では、2002 年 4 月より成田-ロンドン線に就航したボーイング 747-400 型機を対象に、ビジ

航空運送事業
売上構成比



航空運送事業
セグメント収入*



*数値にはセグメント間の内部売上高が含まれています。

ネスクラスシートをフラット化した「New Style CLUB ANA」やエコノミークラスにビジネスクラス並みの座席間隔や幅を持つ「Premium Economy (プレミアム エコノミー)」を導入し、期後半からは成田-フランクフルト線にも拡大しました。さらに12月からは、お客様のニーズに的確に対応して、サイズが世界最大のフルフラットワイドベッドシートを備え、周囲を外郭で囲み込み各座席を完全個室化した、新たなファーストクラスを装備したボーイング747-400型機を成田-ロンドン線に投入し、他航空会社との差別化を図りました。

販売面では、ビジネスクラスの事前購入型の正規割引運賃「ビジ割」の適用基準を緩和し、設定都市を拡大しました。また、2002年10月からは、欧米路線をファーストもしくはビジネスクラスで往復ご利用いただいたお客様を対象に、空港帰着時にご指定先までハイヤーでお送りする「お帰りハイヤーサービス」や、アジア・中国路線をファーストもしくはビジネスクラスで往復ご利用いただいたお客様を対象に、タクシークーポンを差し上げる「お帰りタクシーキャンペーン」を実施するなど、ビジネス需要取り込みのための制度改定や各種キャンペーンを実施しました。

セグメント営業収入内訳：航空運送事業

全日本空輸株式会社および連結子会社 3月31日に終了した1年間	単位：百万円		%
	2003年	2002年	増減率
国内線：			
旅客収入	¥646,854	¥662,772	- 2.4
貨物収入	24,330	24,746	- 1.7
郵便収入	10,561	11,491	- 8.1
手荷物収入	314	294	+ 6.8
国内線計	682,059	699,303	- 2.5
国際線：			
旅客収入	185,481	169,660	+ 9.3
貨物収入	40,393	32,937	+ 22.6
郵便収入	3,061	2,240	+ 36.7
手荷物収入	559	551	+ 1.5
国際線計	229,494	205,388	+ 11.7
小計	911,553	904,691	+ 0.8
その他の収入	80,934	73,720	+ 9.8
合計	¥992,487	¥978,411	+ 1.4

注記：セグメント営業収入の内訳には、セグメント間の売上高が含まれています。

旅行事業

当期の旅行事業の売上高は、前期比2.7%増の1,628億円(前年度比2.7%増)となり、営業損益では前期82百万円の営業損失から一転し、5億円の営業利益を計上しました。当セグメントの売上高は、総売上(内部取引消去前)の11.6%を占めています。

当期は国内景気の低迷やイラク情勢の緊迫化な

ど、厳しい環境の中での営業活動を余儀なくされました。

そのような状況下、国内旅行につきましては「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン」の開業による効果などで前期好調であった関西方面の商品の売上が大幅に落ち込み、さらに競争の激化に伴い全旅行商品の単価が下落しました。しかしながら、スキーツアーを中心とした北海道方面への商品や、沖縄

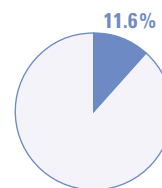
方面への商品を中心に積極的なプロモーションを展開したことにより、取扱旅客数・販売額ともに前年同期を上回る結果となりました。

一方、海外旅行につきましては、米国同時テロ事件の影響により海外旅行需要が低迷する中で、ビジネスクラスを使用したご利用しやすい価格帯の商品を導入するなど積極的な販売展開を図り、取扱旅客数・販売額ともに前年実績を上回りました。しかし、期末にはイラクへの武力行使や、SARSの影響等もあり、本格的な需要回復には至りませんでした。

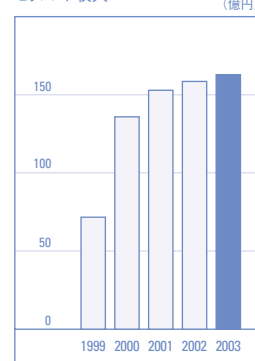


なお、2002年1月に設立した旅行事業子会社3社(全日空ワールド(株)、全日空トラベル(株)、全日空スカイホリデー(株))の事業持株会社である(株)エーエヌエー・セールス・ホールディングスでは、グループ販売体制を再編し、より魅力ある商品・サービスを提供していくための準備を進めてまいりましたが、2003年1月に社名をANAセールス&ツアーズ(株)に変更するとともに、傘下にあった旅行事業子会社3社を吸収合併し、2003年4月より新たなスタートを切っております。

旅行事業
売上構成比



旅行事業
セグメント収入*



*数値にはセグメント間の内部売上高が含まれています。

セグメント営業収入内訳：旅行事業

全日本空輸株式会社および連結子会社 3月31日に終了した1年間	単位：百万円		%
	2003年	2002年	増減率
国内パッケージ商品収入	¥105,430	¥99,507	+ 6.0
国際パッケージ商品収入	38,489	35,772	+ 7.6
その他の収入	18,951	23,254	- 18.5
合計	¥162,870	¥158,533	+ 2.7

注記：セグメント営業収入の内訳には、セグメント間の売上高が含まれています。

ホテル事業

当期のホテル事業における売上高は、前期比 3.9%減の 727 億円となり、営業損失は前期の 6 億円から 12 億円となりました。当セグメント売上高は、総売上(内部取引消去前)の 5.2%にあたります。



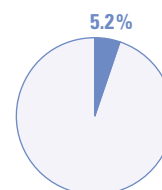
米国ならびに日本国内における景気の減速、イラクへの武力行使などの影響により、宿泊・宴会部門を中心とする売上が落ち込むなど、従来にない厳しい状況に直面しました。

そのような状況下、国内ホテルにつきましては、ホテル事業再構築計画の下、チェーンホテル運営支援機能を担う(株)エーエヌエー・ホテルズが、チェーンホテル全体の収益向上につなげるためのマーケティングシステムを新たに導入するとともに IT

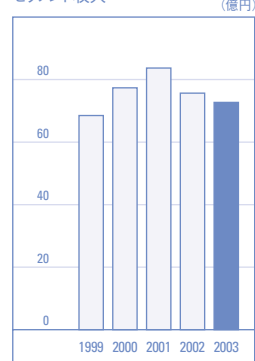
化を進め、また統一会計基準の導入による効率的な収益管理手法の浸透を推進してまいりました。旗艦ホテルである東京全日空ホテルでは、施設・商品価値の向上と運営の効率化を目的とした中・低層階の客室改修工事を実施し、「プレミアアッパーフロア」「プレミアフロア」としてリニューアルオープンしました。さらに、東京・成田・広島全日空ホテルでは、エネルギー効率向上のための省エネルギー工事を実施し、エネルギー消費量低減によるコストの削減と環境負荷の低減に努めました。

一方、海外ホテルにつきましては、2002年6月に北京新世紀飯店、同年7月にANA グランドホテルウィーン、同年8月にANA ハーバークラウドホテルシドニーを経営する子会社の当社保有株式を売却し、投下資本の回収により有利子負債を圧縮し、財務体質の改善を図りました。これにより、海外ホテル事業の整理はすべて完了しました。

ホテル事業
売上構成比



ホテル事業
セグメント収入*



*数値にはセグメント間の内部売上高が含まれています。

セグメント営業収入内訳：ホテル事業

全日本空輸株式会社および連結子会社 3月31日に終了した1年間	単位：百万円		%
	2003年	2002年	増減率
室料収入	¥24,676	¥26,093	- 5.4
宴会収入	18,788	20,509	- 8.4
料飲収入	16,702	17,906	- 6.7
その他の収入	12,547	11,163	+ 12.4
合計	¥72,713	¥75,671	- 3.9

注記：セグメント営業収入の内訳には、セグメント間の売上高が含まれています。

その他の事業

当期のその他の事業の売上高は、前期比 8.0% 減の 1,731 億円となりましたが、営業利益は同 6.7% 増 53 億円となりました。当セグメントの売上高は、総売上（内部取引消去前）の 12.4% を占めています。

航空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は、前期は米国同時テロ事件の影響により売上が大幅に減少しましたが、当期は国際線の需要回復により大幅な増収となりました。

商事および物販事業を行う全日空商事（株）は、

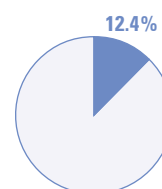
航空機部品事業を除く全事業の売上が前期を上回り、特に ANA 創立 50 周年記念企画の機内販売や、新販路獲得による半導体部品販売などが好調で、大きく売上を伸ばしました。しかし、航

空機部品事業の取扱い額が大幅に減少したため、全体としては減収になりました。

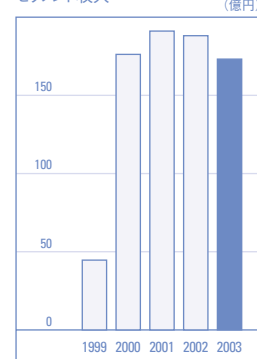
不動産販売・賃貸およびビル管理等を行う全日空ビルディング（株）は、テナント企業の求める高品質なオフィス環境を提供するために各賃貸ビルのリニューアル工事を順次実施してきたことなどにより、厳しいオフィスビル市況下においても、各ビルとも高稼働率を維持したことから増収となりました。しかしながら、ゴルフ場開発事業を営む子会社の開発計画中止に伴う特別損失を計上したこと等により、当期損失を計上することとなりました。

主に ANA およびグループ企業から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、グループ事業運営体制の確立を IT 面から強力に支えています。航空旅客、貨物、運航、乗員、整備の各システム開発、外部販売、IT インフラの提供など、各事業を確実に遂行し、増収となりました。

その他の事業
売上構成比



その他の事業
セグメント収入*



*数値にはセグメント間の内部売上高が含まれています。

セグメント営業収入内訳：その他の事業

全日本空輸株式会社および連結子会社 3月31日に終了した1年間	単位：百万円		%
	2003年	2002年	増減率
商事・物販収入	¥118,653	¥135,181	- 12.2
情報通信収入	19,641	19,815	- 0.9
不動産・ビル管理収入	16,820	16,254	+ 3.5
その他の収入	18,075	16,919	+ 6.8
合計	¥173,189	¥188,169	- 8.0

注記：セグメント営業収入の内訳には、セグメント間の売上高が含まれています。