

Air Transportation

航空運送事業

2004年の航空業界動向

■ 世界の航空業界

一 航空需要は力強い伸びを示すも、燃油費高騰が収支を圧迫

2004年の世界の国際航空需要は旅客キロで前年比15.3%増、貨物輸送トンキロで前年比13.4%増となりました。中でもアジア太平洋地域は旅客キロで前年比20.5%増、貨物輸送トンキロで前年比14.4%増という力強い伸びを示しました。

しかしながら原油価格の高騰により航空業界全体の燃油費が2003年水準から210億米ドル上昇して630億米ドルとなったため、航空業界全体では48億米ドルの損失となりました。(IATA資料より)

■ 日本の航空業界

一 国内旅客需要は低迷するが国際旅客需要は回復。貨物は国内・国際ともに好調

2004年の国内線は度重なる台風や新潟県中越地震などの影響もあり低調で、旅客数は前年比3.0%減少して9,377万人となりました。国内貨物は好調で貨物輸送量は前年比3.5%増加し88万14トンとなりました。

2004年の国際線はイラク戦争やSARSの影響で大きく落ち込んだ前年から需要が回復し、前年比21.3%増加して1,770万人となりました。中国線は58.5%増という大幅な伸びを示しています。国際貨物は引き続き好調で貨物輸送量は前年比9.9%増加して133万2,711トンとなりました。(国土交通省航空輸送統計速報より)

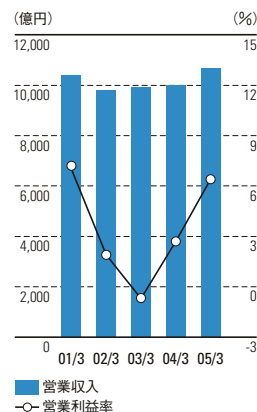
航空運送事業

当期業績のポイント

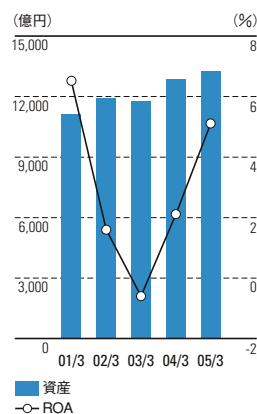
- ・売上高は前期比6.9%増の1兆669億円となりました。
- ・営業費用は前期比2.9%増加し9,989億円となりました。
- ・営業利益は前期比149.5%増加し、680億円となりました。
- ・当セグメントの売上高は、総売上高(内部取引消去前)の70.7%を占めています。
- ・ROAは3.0ポイント改善し5.2%となりました。

航空運送事業

収入・営業利益率



資産・ROA



ROA = 営業利益 ÷ [期首総資産 + 期末総資産] ÷ 2]



ボーイング777型機のcockpit



運航状況を監視するオペレーションコントロールセンター

Air Transportation

国内線事業

国内線旅客

当期業績のポイント

- ・ 旅客数は前期比0.7%減少して4,448万人となりました。
- ・ 座席キロは前期比4.0%減少して606億キロとなりましたが、旅客キロが前期比1.0%減の384億キロに止まったため、利用率は前期比1.9ポイント上昇して63.4%になりました。
- ・ 旅客収入は前期比2.2%増加して6,587億円となりました。
- ・ ユニットレベニューは前期より0.7円上昇して10.9円となりました。イールドも前期より0.5円上昇して17.1円となりました。旅客単価も前期比2.8%上昇して14,808円となりました。

PROSとFAMが効果を発揮

需要に見合った適正な機材投入を行うためのシステム「FAM」が本格稼動し、使用機材のダウンサイジングを進め提供座席数を減少しました。併せて需要動向に応じた適切な座席配分で収入を極大化させるシステム「PROS」を活用し、旅客単価アップと利用率や収益性を向上しました。



2004年12月に開業した羽田第2ターミナル

増便とネットワークを拡充

2004年4月に東京－大阪線ほか3路線を増便し、同年6月には名古屋－稚内線を開設、また東京－稚内線ほか3路線を増便し、需要が見込まれる路線を増強しました。さらにエアーニッポンネットワークによりボンバルディアDHC-8-400型機を使用したリージョナル事業を拡大し伊丹空港発着の高知線を14往復運航するなど、ネットワークの充実を図りました。2004年11月に子会社化したエアーセントラルが中部－福島・鳥取・米子・徳島・松山線を開設し、国内ローカル空港と中部国際空港発着の国際線との接続利便性を向上しました。

サービス強化で快適性と利便性アップ

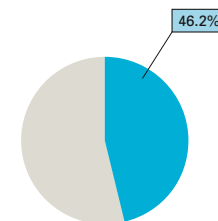
チケットを事前購入済みのお客様がパソコンや携帯電話を使って、どこからでもチェックインができる「スマートeサービス」により利便性を向上しました。さらに「スーパーシート」の運賃体系やサービスを見直し、「スーパーシートプレミアム」としてより快適で利便性の高い新サービスを開始しました。

また「ANAマイレージクラブ」の付加価値向上に向け業務提携を拡大するとともに、「電子マネーEdy」を搭載したAMC・Edyカードの普及促進と地域活性化を目的とした「Edy推進化計画」を進め、横浜中華街やユニバーサル・スタジオジャパンなど利用可能施設の新規開拓に努めました。

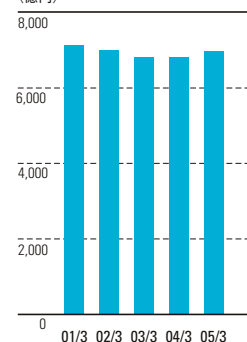
新たな試みとして中部－福岡・札幌線の発着時刻を名古屋鉄道の空港アクセス電車のダイヤに合わせ、旅客利便性や競争力の向上を図りました。

国内線事業

収入比率



国内線収入 (億円)



自動チェックイン機

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1.9%増加して42.2万トンになりました。収入は10.7%増加して295億円になりました。
- ・ 郵便輸送重量は前期比20.0%増加して8.7万トンになりました。収入は7.1%減少して85億円になりました。

好調を維持した国内線貨物

国内線貨物は景気の回復に支えられ、また7月から東京－佐賀線での深夜貨物定期便の就航が新たな需要創出につながり、上期は堅調に推移しました。一方、下期は多くの台風が日本列島に上陸し、九州などの野菜産地に甚大な被害を及ぼし重量実績は前年を下回りましたが、通期では収入・重量ともに前年実績を上回りました。

郵便はダイヤ変更により郵便搭載便の指定が回復したこと、臨時搭載郵便や10月の「ゆうパック」リニューアルに伴う新規需要の取り込みに努めたことにより、重量実績は前期と比べ大幅増となりましたが、単価が下落したことから収入は前期を下回りました。



2005年5月から新制服を着用開始



ボーイング767-300型貨物専用機

Air Transportation

国際線事業、その他

国際線旅客

当期業績のポイント

- ・旅客数は前期比24.7%増加して411万人となりました。
- ・座席キロは前期比2.3%増加して251億キロとなりました。旅客キロも前期比13.2%増加して191億キロとなりました。その結果、利用率は7.4ポイント上昇して76.2%となりました。
- ・旅客収入は19.1%増加して2,107億円となりました。
- ・ユニットレベニューは前期より1.2円上昇し8.4円となりました。イールドも前期より0.6円上昇し11.0円となりました。

国際線旅客事業で初めて黒字を計上

欧米路線の需要が堅調だったこと、中国線でのネットワーク拡充と各種キャンペーンにより旅行需要の取り込みに力を入れたことなどから、大幅な収入増を達成しました。さらに導入後3年目となる「PROS」を活用し、蓄積されたデータにより価格設

定や座席数コントロールの精度向上を図り収益向上に努めました。その結果、1986年3月にグアム線に就航以来、初めて国際線旅客事業で営業黒字を計上することができました。

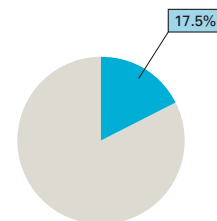
路線ネットワークを充実

成田－杭州線を週4便、関西－杭州線を週3便で開設し、日本と杭州間をデیلیー運航し、観光、ビジネス、貨物需要の高い長江デルタ地区とのパイプ強化に努めました。日本と瀋陽間でも関西－瀋陽線に加え成田－瀋陽線を開設し、また2004年11月からは成田－バンコク線をダブルデیلیー化するなど、アジアの路線ネットワークを拡充しました。

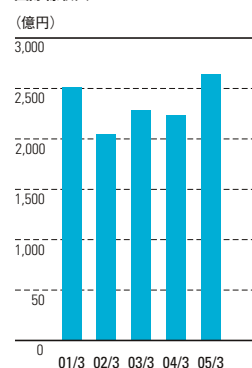
中部国際空港では開港に合わせて中部－ソウル線を開設するとともに、スターアライアンス加盟各社をはじめとする他社が開設した、北京・シンガポール・クアラルンプール・サンフランシスコ線をコードシェア便とし、中部国際空港からのネットワークの構築に努めました。スターアライアンス各社共通のチェックインカウンターや、アジアで初め

国際線事業

収入比率



国際線収入



大空にご自分の部屋を持つ。
それがANAのファーストクラス。



て「スターアライアンスラウンジ」を設置するなど、施設の有効活用とお客様の利便性向上に向けた新たな取り組みに着手しました。

IT 技術を生かしたサービスで利便性を向上

2004 年 4 月より、従来の路線に加え中国路線の全 8 空港、16 路線で、紙の航空券の発券が不要となる e チケットの利用を可能とし、同年 12 月発券分からは e チケットの対象をユナイテッド航空運航便に拡大しました。また同年 7 月からは国際線 e チケットご利用のお客様を対象に、パソコンや携帯電話でチェックインができる国際線事前チェックインサービス「e プリチェックイン」を開始し、IT 技術を生かしたサービスでお客様の利便性の向上に努めました。



中部国際空港（セントレア）からの上海線就航を祝うセレモニー

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 6.3% 増加して 23.4 万トンとなりました。収入は 15.9% 増加して 500 億円となりました。
- ・ 郵便輸送重量は前期比 1.3% 増加して 1.3 万トンとなりました。収入は 10.9% 減少して 28 億円となりました。

国際線貨物で売上高 500 億円を達成

国際線貨物は、国内景気の回復、中国を中心とするアジア圏の経済成長、およびデジタル家電などの IT 関連貨物の活発な荷動きが追い風となり、輸送実績を伸ばしました。下期は IT 関連製品の在庫調整によりやや荷況が停滞しましたが、通期では前期を上回りました。

日本発では欧米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などの需要が旺盛で、大幅に輸送実績を伸ばしました。

日本向け貨物は、欧米発が供給過多による競争激化や他航空会社の低価格攻勢の影響で前期実績を下回りましたが、東南アジア発が電子部品や生鮮貨物の好調な荷動きにより、良好な輸送実績を維持しました。さらに中国発が経済成長による好調な荷況に支えられ、貨物専用機による集荷も順調で輸送実績は前期を大幅に上回りました。

郵便は、フランクフルト発のエコノミー郵便が増加し重量実績は前期を上回りましたが、長距離郵便の減少より単価が下落したため、収入は前期を下回りました。

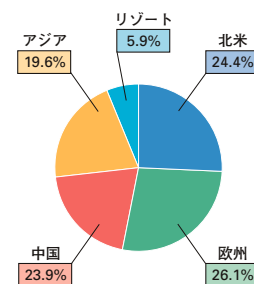
その他

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などの地上支援業務の受託、機内販売の増売などに努めた結果、2005 年 3 月期の附帯事業等による収入は、前期と比べ 13.4% 増加し 1,056 億円となりました。

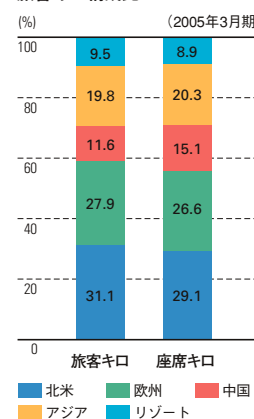


2005 年 2 月に開港した中部国際空港（セントレア）

国際線方面別旅客収入構成比
(2005 年 3 月期)



国際線方面別座席キロ・旅客キロ構成比
(%) (2005 年 3 月期)



Travel Services

旅行事業

当期業績のポイント

- ・売上高は前期比12.9%増加して1,902億円となりました。
- ・営業費用は前期比12.4%増加して1,871億円となりました。
- ・営業利益は前期比51.1%増加して31億円となりました。
- ・国内パッケージ商品収入は前期比6.8%増加して1,246億円となりました。
- ・国際パッケージ商品収入は前期比44.2%増加して418億円となりました。
- ・その他の収入は前期比3.9%増加して237億円となりました。
- ・当セグメントの売上高は、総売上高（内部取引消去前）の12.6%を占めています。
- ・ROAは1.9ポイント改善し7.3%となりました。

グループ旅行事業の体制強化

ANAセールス&ツアーズは2004年5月に株式交換により、ANAセールス&ツアーズ北海道、ANAセールス&ツアーズ九州、ANAセールス&ツアーズ沖縄を完全子会社とし、グループ旅行事業

の体制を強化しました。2005年1月にはより親しみやすくシンプルな名称でグループの一体感を強くアピールするために、商号をANAセールス株式会社に変更しました。



ANA スクエアトラベルカウンター（東京・汐留）

沖縄・九州方面が好調だった国内旅行

夏休み期間をターゲットとした「ピカ夏家族旅行」「アドベンチャー北海道」「パラダイス沖縄」などの商品の積極的に販売しました。また国内・海外旅行サイト「atour（エーツア）」によるweb販売体制の強化を図り、沖縄・九州方面の商品を中心に好調で前期を上回る実績を確保しました。

海外旅行は中国・アジア方面が大幅に増加

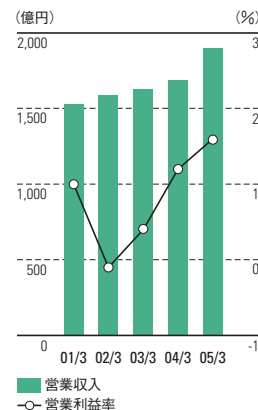
前期のイラク戦争やSARSによる深刻な需要減退の影響から回復し、中国・アジア方面が大幅に増加しました。特に中国方面は多様な商品設定、コールセンターでの専用ダイヤル開設、全日空国際旅行社（中国）有限公司の設立によるツアー旅客の現地受け入れ態勢強化など、増売に向けた取り組みを強化しました。欧米方面も引き続き堅調で、夏休み期間に設定したチャーター便を利用した商品が好調だったこともあり、前期の実績を大きく上回りました。



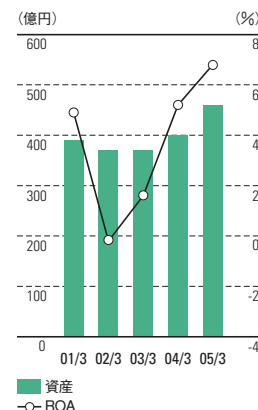
旅行商品のパンフレット

旅行事業

収入・営業利益率



資産・ROA



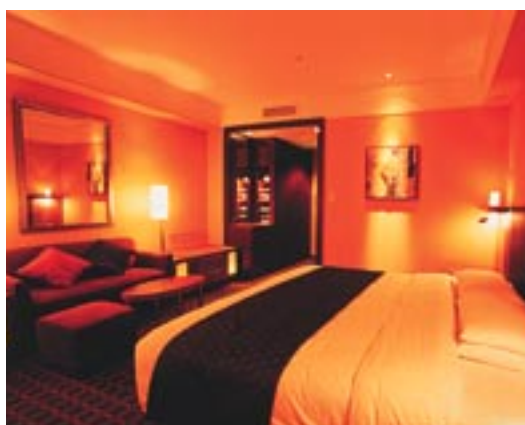
Hotel Operations

ホテル事業

当期業績のポイント

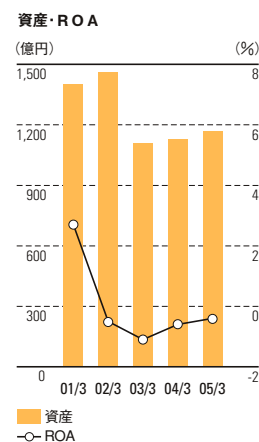
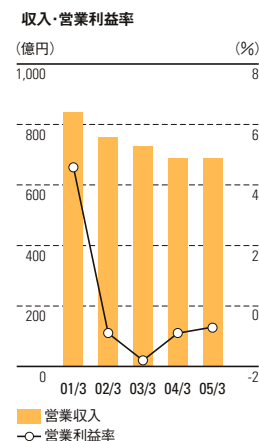
- ・売上高は前期比1.0%増加して694億円となりました。
- ・営業費用は前期比0.7%増加して699億円となりました。
- ・営業損失は前期比27.3%減少して4億円となりました。
- ・室料収入は前期比2.0%増加して234億円となりました。
- ・宴会収入は前期比1.1%減少して178億円となりました。
- ・料飲収入は前期比0.3%減少して157億円となりました。
- ・その他の収入は前期比3.7%増加して124億円となりました。
- ・当セグメントの売上高は、総売上高（内部取引消去前）の4.6%を占めています。
- ・ROAは0.2ポイント改善し▲0.4%となりました。

業績は、例年以上に台風の影響を受けたにもかかわらず、沖縄地区のリゾート系ホテルが大いに健闘し業績を伸ばす一方で、一部のホテルでリニューアル工事に伴う売り止め期間が発生したことや、婚礼をはじめとする宴会部門のマーケットが依然として低迷していることから営業損失を余儀なくされました。



東京全日空ホテル（東京・赤坂）

ホテル事業



再構築計画を進めるホテル事業

チェーンホテル運営支援機能を担うANAホテルズ&リゾーツで、チェーン全体の収益向上につなげるための収益管理手法の浸透を推進しました。特に旗艦ホテルである東京全日空ホテルは、レベニューマネジメントシステムを導入し、国内ホテルチェーンに先駆けた収益管理体制を構築しました。

各ホテルでの施設商品価値向上を目的としたリニューアル工事は、大阪全日空ホテル、広島全日空ホテルで現在も継続中ですが、旗艦ホテルである東京全日空ホテルについては当期中にほぼ完了しました。



ストリングスホテル東京（東京・品川）

Other Businesses

その他事業

当期業績のポイント

- ・売上高は前期比3.6%増加して1,833億円となりました。
- ・営業費用は前期比2.3%増加して1,763億円となりました。
- ・営業利益は前期比48.8%増加して69億円となりました。
- ・商事物販収入は前期比1.1%増加して1,219億円となりました。
- ・情報通信収入は前期比27.3%増加して250億円となりました。
- ・不動産・ビル管理収入は前期比4.5%減少して173億円となりました。
- ・その他の収入は前期比2.4%増加して190億円となりました。
- ・当セグメントの売上高は総売上高（内部取引消去前）の12.1%を占めています。
- ・ROAは1.3ポイント改善して3.9%となりました。

各事業の状況

商事物販

商事および物販事業を行う全日空商事は、海外旅行需要の回復を受け免税品販売事業の売上が回復しました。羽田第2旅客ターミナルのオープンおよび中部国際空港の開港による新規店舗の開業により顧客サービス事業分野で売上が大幅に増加し、航空機部品、直販、食品などの各事業も好調で増収増益となりました。



各空港に展開するANA FESTA

情報通信

航空会社・旅行代理店向けの国際線予約・発券システムを提供するインフィニ トラベル インフォメーションは、前期のSARSや鳥インフルエンザの影響からの回復により、アジア方面を中心に国際線利用客が増加したことから予約・発券システムの利用件数が大幅に伸びたために、増収増益となりました。

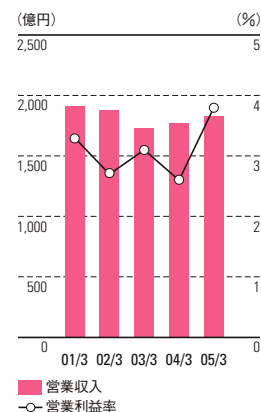
当社とグループ企業のシステム開発や保守運用を受託している全日空システム企画は、システム開発部門の売上は減少しましたが、システムの保守運用業務の受託などにより売上高は前期を若干上回りました。

不動産・ビル管理

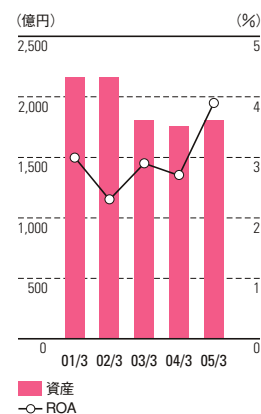
不動産賃貸事業を中心に販売仲介と保険代理店事業を行う全日空ビルディングは、賃貸物件が好調に稼動し、新たにサブリースマンション3棟が稼動するなど、ノンアセット事業の拡大を図りました。中部国際空港の開業に伴い、グループ企業への住宅斡旋や保険契約を新規に獲得するなど各事業部門は好調でしたが、前期に旧賃貸用社宅用地の売却を行ったため、減収となりました。

その他の事業

収入・営業利益率



資産・ROA



サブリースマンション「アジュール豊中本町」(大阪)