

2018年3月期 第1四半期 決算説明会 主な質疑応答（要旨）

Q-1

◆ **第1四半期における航空事業の営業利益について、計画差異を教えてください。**

A-1

■ 航空事業の営業利益は、計画比で約+100億円となりました。売上高が計画を約100億円上回ったことが要因です。内訳としては、国内旅客、国際旅客、国際貨物の収入が、それぞれ計画比で約+30億円となりました。

(国内旅客事業)

・需要動向を踏まえた、プロモーション運賃「旅割」の販売が奏功しました。

(国際旅客事業)

・日本発の業務渡航需要が堅調に推移したこと等により、ビジネスクラスの旅客数が前年を大きく上回りました。

・方面別では、中国線の旅客数が、需給ギャップの拡大による影響を受けて前年を下回った一方、北米線、欧州線、アジア・オセアニア線は好調に推移しました。

(国際貨物事業)

・需給環境の好転により、輸送重量が増加した他、重量単価も前年を大きく上回りました。

(LCC事業)

・バニラエア、Peach Aviation（本年4月より連結化）ともに、計画に沿った実績となりました。

Q-2

◆ **コストマネジメントの進捗について、ユニットコストの状況を含めて教えてください。**

A-2

■ 今年度、ANA旅客事業におけるユニットコストは、前年度から約0.1円上昇して、9.0円となる計画です。当社グループでは、2017-18年度を経営の基盤固めの期間と位置付けており、「安全と品質・サービスの総点検」による、整備費と人件費の増加を計画に織り込んでいます。

■ 第1四半期におけるユニットコストは、計画の範囲内に収まりました。今後も継続してコストマネジメントの徹底に努めていきます。

Q-3

◆ **国内旅客事業について売上高が前年を上回った一方、単価については前年を下回っています。今後の販売戦略について、考え方を教えてください。**

A-3

■ 国内旅客事業では、旅客数の拡大によって増収を目指す販売方針としています。便別の需要動向を見極めた上、低需要便に対してプロモーション運賃「旅割」を効果的に設定する戦略です。

- 第1四半期は低需要期にあたりますが、今年度については旅客数が1,000万人を超えました。売上高はここ数年間で最高の水準となり、現行の販売戦略が着実に機能していると捉えています。中期的には、「ピタッとフリート」を含めた需給適合の推進と合わせて、単価の向上を通じた収入の最大化を追求していく方針です。
- なお、機内Wi-Fiサービスの位置付けに関しては、投資額に見合う効果の有無、海外エアラインを含めた業界全体の動向等を総合的に勘案し、国内線サービス全般の有り方を踏まえた上で検討しています。

Q-4

- ◆ **航空関連事業の営業利益が前年から増加した背景を教えてください。**

A-4

- 航空関連事業には、空港ハンドリングや機内食の手配など、航空事業をサポートするグループ会社が含まれています。近年、これらの会社は、首都圏空港の発着枠拡大に合わせて、ANAグループ以外の航空会社からの受託業務が拡大しているため、セグメントの利益が増加しています。
- 2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けて、更なる発着枠の拡大が予定されており、今後のビジネスチャンスになると考えています。

Q-5

- ◆ **足元の原油市況は、今年度の利益計画における前提を下回って推移しています。燃油サーチャージ収入と燃油費の増減が、営業利益にどのような影響を及ぼすのか、ヘッジ方針の考え方を含めて教えてください。**

A-5

- 国際旅客事業における燃油サーチャージの適用テーブルについて、今年度は、「日本発旅程：7,000円台/バレル、海外発旅程：60米ドル台/バレル」を収入計画の前提としています。一方、第1四半期における燃油市況が、この水準を下回って推移したため、8-9月の発券分に適用するテーブルを、「日本発旅程：7,000円台/バレル」から「同6,000円台/バレル」に変更することが決定しています。また、10月以降の発券分についても、適用テーブルが前提を下回る可能性があります。
- 当社グループでは、利益の変動リスクを抑制することを目的として、燃油、及び為替のヘッジ取引を行っています。今後、足元の水準で市況が推移した場合でも、燃油費が燃油サーチャージ収入と同程度、計画から減少するため、市況変動が営業利益に及ぼす影響は、限定的となる見込みです。
- 近年における国際線事業の拡大は、燃油サーチャージ収入や外貨収入の増加につながっており、燃油や為替の市況変動による収支への影響が逡減しています。

以上