

2021年度 通期 決算説明会 質疑応答（要旨）

Q1) 航空事業の営業費用について、第3四半期までは前年同期比で減少していましたが、第4四半期に増加に転じた要因を教えてください。

- A1) ・ 第4四半期における航空事業の営業費用は、計画に比べて+120億円増加しました。
- ・ 主な要因として、Peachが年度内に返却した機材の整備費用が当初の見積もりを上回ったことを受け、第4四半期末に、今後のリース機材の返却に備えた整備引当金を追加計上しました。
 - ・ また、グループ従業員を対象に、第4四半期に特別金を支給したことも費用の増加につながりました。
 - ・ 以上により、第4四半期は計画から費用が上振れしましたが、いずれも一過性の対応であり、2022年度以降の費用計画には影響しません。

Q2) 2022年度の需要前提の考え方について教えてください。

A2) ① ANA 国内旅客

- ・ 足元ではビジネス需要が先行して回復していますが、夏場以降はレジャー需要も増加する前提としています。Peachも合わせたグループ全体の旅客数は、上期中にコロナ前の水準へ回復すると想定しています。
- ・ GoToトラベルなどの政府支援策による影響は、計画に織り込んでいません。

② ANA 国際旅客

- ・ 政府による水際対策の緩和が進むことにより、日本の出入国需要も増加していくとの前提です。
- ・ 日本への入国者数は現状、全航空会社の合計で一日あたり1万人に制限されていますが、これがさらに緩和されれば、出入国需要は着実に増加していくと考えています。当社グループとして政府に制限緩和を要望しつつ、回復していく需要を獲得していきます。

Q3) 国内線でボーイング 777 型機を運航できない状況が続いていますが、今後の需要をどのように取り込んでいきますか。

- A3) ・ 現在、夏の需要ピーク期に向けた運航再開を目指して、関係当局やメーカー等と調整を続けています。
- ・ 需要回復が当社想定を上回る場合には、国際線仕様のボーイング 787 型機を国内線に投入することなどにより、一定程度は生産量を充足できると考えています。
 - ・ また、Peachも合わせた両ブランドで生産量を調整するなど、夏期多客期の需要を取り込んでいくための準備を進めていきます。

Q4) 足元で原油価格が上昇し、為替の円安も進行しています。今期の収支に与える影響を教えてください。

A4) ① 原油価格の上昇による影響

- ・ 国際線の燃油費については、燃油サーチャージ収入でオフセットする前提としています。運賃に転嫁するサーチャージは実際の市況推移から数か月遅れて改定する仕組みとなっているため、現在のように市況が上昇する局面では、燃油費の増加が先行します。
- ・ 国内線の燃油費については、ヘッジで対応する方針としています。2022 年度上期分はヘッジが終了しており、下期分についても概ね完了しているため、市況の上昇による影響を一定程度コントロールできています。但し、市況高騰が続いた場合は、中期的に燃油費が増加する可能性があります。
- ・ 旅客運賃や燃油サーチャージの改定のほか、運航上の燃油使用量節減の取り組み等も含めて、市況変動による収支への影響を抑制していきます。

② 為替の円安による影響

- ・ 2022 年度は、国際貨物事業が好調なことに加え、国際旅客の需要回復による外貨収入の増加を計画に織り込んでいます。全外貨費用のうち約 70%は、外貨収入でオフセット可能と見込んでいます。
- ・ 残り 30%の外貨不足分をヘッジの対象としていますが、今期の為替ヘッジは概ね完了しているため、収支へのインパクトは限定的です。

Q5) ビジネス・ノンビジネスの旅客需要は中期的にどのように回復していくと見通していますか。

A5) ① ANA 国内旅客

- ・ ビジネス需要の割合について、コロナ前は全体の 4 割を占めていましたが、ポストコロナでは 3 割になると見通しています。働き方改革の推進等により、業務渡航を目的とする利用者がコロナ前の水準まで回復しない前提としています。
- ・ 一方で、レジャー需要は、コロナ禍でお客様の旅への欲求が高まっていることに加え、中期的にはインバウンドによる国内回遊が再び回復すると考えているため、ノンビジネスの構成比はコロナ前に比べて増加すると想定しています。

② ANA 国際旅客

- ・ 日本発のビジネス需要はコロナ前に比べて減少するとの前提です。一方、海外発の業務渡航は、ジョイントベンチャー等を通じて一定程度需要を獲得しているものの、今後の取り込みの余地が大きいと考えています。
- ・ ビジネス需要の構成比はコロナ前で全体の約 3 割を占めていましたが、今後は ANA ブランドによるマーケティング・セールスを強化し、海外発も含めた需要を取り込むことで、中期的には再び構成比で 3 割を目指していく方針です。

Q6) ANA と Peach の連携強化を進めていく中で、顧客ニーズの変化にどう対応していきますか。

- A6) ・ ANA と Peach における顧客ニーズは大きく異なっているため、目的地がレジャーマーケットであれば ANA 便を Peach 便に移管することが選択肢となる一方、業務渡航マーケットであれば ANA 便の運航を継続するなど、グループ全体で柔軟に調整することが可能です。
- ・ 両ブランドがターゲットとする地域にネットワークを展開することで、航空事業ポートフォリオの最適配分を追求していきます。

Q7) 中期的な業績目標の水準について、現時点の考え方を教えてください。

- A7) ・コスト構造改革を通じて削減した2,500億円の固定費のうち、1,300億円の削減効果は恒久的に持続します。残りの1,200億円についても、今後の増加を抑制しながら生産量を回復していくことにより、中期的にユニットコストを引き下げていく方針です。
- ・これまでの成果として、損益分岐点売上高は着実に引き下がっています。引き続きコストマネジメントを徹底することにより、営業利益率を改善していくことで、中期的には売上高2兆円、営業利益2,000億円の実現を目指します。

以上