

2021-2025 年度 JAL グループ中期経営計画ローリングプラン 2023・2023 年 3 月期決算説明会
主な質疑応答(要旨)

■ FY22の業績全般について

Q1. FY22のEBITが計画（前回想定）より上振れた要因を説明してほしい。

A1. 前回想定比で、国際線旅客収入が+100億円、国内線旅客収入が+50億円、合計で約150億円の売上収益が上振れたことが主な要因である。国際線旅客は旅客数が想定を上回り、国内線旅客はレベニューマネジメントが奏功して単価が想定を上回った。

■ FY23の業績予想について

Q2. 全体利益が未だにFY19レベルより低い理由を説明してほしい。

A2. 国際線の現状としては、ASKはコロナ前の水準近くまで回復しておりイールドも高い状況となっている為、利益自体は悪くない状況と言える。その一方で、LFは70%台に留まっている。

国内線は、供給をコロナ前の水準まで戻しているが、こちらもLFの低さにより利益が低い状況となっている。今後は旅客数の増加が直接、利益の増加につながるだろう。

国際線・国内線ともに、今後の航空需要の回復に伴うLFの更なる向上により利益は高くなる見込み。

Q3. FY23の国際線の旅客需要・単価の前提を解説してほしい。

A3. 国際線の旅客需要は、中国線の回復に大きく左右されるが、中国線が夏場ごろに回復する前提を置いている。一方で、単価は、海外航空会社の日本への就航回復の遅れに伴う需給のひっ迫により、コロナ前比で+60%を超える水準を維持できる見込み。

Q4. FY23の国内線の単価の前提を解説してほしい。

A4. 国内線の単価は、FY22に実施した値上げの効果とレベニューマネジメントにより、コロナ前比で+4%の高い単価を維持できる見込み。

■ 貨物専用機について

Q5. 貨物専用機の新しいビジネスモデルについて、従来型ビジネスとの差別化要素や優位性について教えてほしい。

A5. 従来型のフレイタービジネスとは異なり、国内外のeコマース・宅配などの景気変動の影響を比較的受けにくく、高い成長が着実に見込まれる貨物を中心に扱う。加えて、物流企業と強固なパートナーシップを結び、安定的な需要をベースにしたネットワーク戦略を展開することで、ボラティリティを低く抑えるビジネスモデルが実現できる。

■ 費用について

Q6. 実質固定費および人件費の増加要因は何か。また、積極的な人的投資を打ち出している中で中長期的な人件費の考え方を教えてほしい。

A6. ベースアップや賞与などを含め、人件費の増加は単なる実質固定費の増加とは考えておらず、リスクリングなどの社員に新たなチャレンジをしてもらい、生産性を向上させる為の先行投資だととらえている。その結果、将来的には実質固定費の低減を実現していき、5,000億円レベルを維持していくことを目標としている。

以上