

■計画対比実績

Q1. 今四半期（4月～6月）の業績について、計画対比で収入・費用の内訳を教えてください。

A1. EBITは計画対比で約250億円上振れた。収入が+140億円、費用が△110億円（費用減）。収入については、国際旅客収入が+170億円、国内旅客収入が+80億円、貨物郵便収入が△80億円、LCCとマイル・ライフ・インフラがそれぞれ若干のマイナスとなり、合計で収入が+140億円。

費用については、燃油費以外の費用減が大きかった。整備費の減少や、貨物需要の低下に合わせた他社貨物機チャーターのキャンセルによる機材費の減少が大きな要素である。燃油費は計画対比での大きな差異はない。

■フルサービスキャリア

Q2. 国際線の単価について、今後の見通しを教えてください。

A2. 第2四半期以降も、想定より高い単価が継続すると見ている。今四半期の旅客数については、日本発が想定より上振れた。一方で、単価については、海外発が想定より上振れた。海外航空会社の一部は日本線の供給を戻しているが、まだ大きく戻せる状況にはないため、需給の逼迫により当面はこの高い単価を維持できると想定している。

Q3. 国内線について、10月も需要喚起型のプロモーション施策であるスマイルキャンペーンを実施予定のようだが、国内線の単価戦略を教えてください。

A3. 今四半期は需要回復期だったため、スマイルキャンペーン等により新規需要の喚起を図ったところ、想定以上の需要獲得とレベニューマネジメントが功を奏し、旅客数は増加、今四半期の単価はFY19対比で+4%と、良い結果が得られた。今後も需要喚起策とレベニューマネジメントの両方を駆使して、さらに単価を上げていきたい。

Q4. 中国線について、団体旅行解禁が遅れていることによる業績の下振れリスクはないか。

A4. 期初の見通しでは7月から団体ビザの解禁が始まると見込んでいたため、中国線の回復は見通しよりも遅れている。しかし、中国線の収入規模は全体で見るとあまり大きくないことに加えて、7月から個人ビザ利用の予約が想定よりも伸びており、団体旅行解禁の遅れによるマイナスは大きくない。

（注）日本への団体旅行ビザは8月10日に解禁された

■貨物郵便

Q5. 貨物事業の収入が想定より下振れているようだが、貨物事業以外で下振れ分を相殺できるのか。

A5. 貨物需要が弱含みしているのは事実だが、貨物事業以外の事業で十分に打ち返している。貨物事業の下振れトレンドが第2四半期以降続いたとしても、全体としてアップサイドであることは変わらない。

■LCC

Q6. ZIPAIRの利益率が高い背景は何か。また、日中間の規制緩和によるスプリング・ジャパンの今後の見通しを教えてください。

A6. ZIPAIRが高い利益率を実現できている背景には、徹底したローコスト運営、整備等のJALのアセットの活用、そして高い機材稼働と座席効率がある。これらに加えて、海外発の旅客需要をしっかりと取り込んでいることが大きい。主流路線である北米路線においては、お客さまのうち75%が海外のお客さまであり、その結果としてL/F 85%という高い数字を達成している。

スプリング・ジャパンにおいては、団体旅行のビザ解禁の目途はまだ立っていないものの、前述の通り、個人ビザの利用により中国線の需要は7月から回復の兆しがある。従って、まだ時期は先にはなるが、今後、期初の見通しに近いレベルまで回復してくると見ている。

(注) 日本への団体旅行ビザは8月10日に解禁された

以上