

■計画対比実績について

Q1. 第2四半期単独（7月～9月）業績の計画対比を教えてください。

A1. 計画対比でEBITは+約150億円。売上収益は+約20億円。その主な内訳は、国際旅客収入で+約300億、貨物・郵便収入で▲約100億、マイル・ライフ・インフラ収入で▲約140億。一方、営業費用は▲約120億円（費用減）。うち、燃油費で▲90億、燃油費以外で▲30億程度。

■通期業績予想について

Q2. 上期EBITの計画対比は+400億円程度と説明があった。上期で400億円上振れているのに対し、通期EBIT予想が1,000億円から1,300億円と300億円の上振れは保守的な予想に思える。その背景は何か教えてください。

A2. 決算説明会資料P25に詳細を示しているが、燃油費の上振れがポイントである。上期に比べ下期の燃油市況が悪化しており、最新の市況影響では燃油費が増える見込み。しかし、収入面では国際旅客収入で+141億、LCC収入で+77億、マイル・ライフ・インフラ収入で+266億の増収を見込んでおりトップラインの維持はできている。今後も収入面でしっかりと稼ぎ、利益を積み上げていきたい。

Q3. 下期EBITは当初計画対比では下振れしている要因は燃油費と人件費の上振れなのか？また、費用の増加傾向の中でも、実質固定費を年間5,000億円とする、という当初の目標は維持していくつもりなのか、教えてください。

A3. ご認識の通り、燃油費と人件費の上振れが要因である。人件費の増加は今後の事業拡大のための人財投資であり、積極的に実施していく。今年度の実質固定費は5,000億円を超えると見込んでいるが、必要な人財投資を実行してきた結果である。今後、生産性向上を加速し、実質固定費を年間5,000億円に収める努力をしていく。

Q4. 事業領域別の通期利益予想では、マイル・ライフ・インフラのみ550億円から470億円と下方修正している。その要因は何か教えてください。

A4. 要因は、旅行収入とマイル収入の下振れ。通期の収入予想が当初予想対比で▲220億円であり、その内訳は旅行収入で▲80億円、マイル収入で▲140億円である。旅行収入の下振れは、上期で団体旅客の回復が弱かったためである。マイル収入の下振れは、マイルの失効率低下による会計上の調整が原因である。マイルの失効率低下は、当社の選考性が高まっている証拠であり、今後の旅客収入の増加に繋がるためポジティブなものである。

■国際線・国内線の単価について

Q5. 下期の国際線の単価のトレンドについて説明いただきたい。

A5. 中国線を除く各路線において、高い単価レベルを維持することができている。上位クラスの需要が強いことに加え、路線別では特に長距離路線が好調である。下期は、需要回復に伴い、更なる需給ひっ迫が想定され、レベニューマネジメントが効くことによる、更なる単価上昇が続くと見ている。ただし、中国線については回復半ばのため、供給を中国線以外の需要の高い路線に振り替えるなど工夫を続けていく。

Q6. 国際線の下期の単価のトレンドは、上期のトレンドを水準維持する、という見込みか？それとも、さらにもう一段階上昇していくと見ているのか、どちらなのか教えていただきたい。

A6. ロードファクターがまだ80%程度の路線もあることに加えて、高単価である日本発業務需要が回復してきているため、今後も単価が上振れする要素はあると考えている。また、供給においては、外国航空会社にとって現在の円安環境は外貨建ての収入が目減りすることとなるため、供給の回復に制限がある現在の状況下において、優先的に日本線の供給を戻すとは考えにくい。そうすると、今後も需給ひっ迫が継続すると思われることから、当社が高単価を維持するにあたり、有利に働く要素だとみている。

Q7. 国内線の上期のイールドと単価はともに前年比で上がっているが、このトレンドは下期も継続するものか？その要因とともに教えていただきたい。

A7. このトレンドは下期も継続すると考えている。その理由として、6月に行ったビジネス系運賃の価格改定や、団体旅客よりもイールドの高い、個人旅客の需要が増えており、客体構成が大きく変化したことがあげられる。また、近頃は週末を中心にロードファクターも上がっており、しっかりとレベニューマネジメントを効かせることができた。今後はビジネス系以外の運賃にも値上げの余地が無いか、検討していく。

Q8. 来年度の国内線の価格戦略について説明いただきたい。

A8. 全体的に費用が上昇している環境下のため、来年度以降も単価の改善を検討していきたいと考えている。

■その他事業について

Q9. ZIPAIRの客層はどのような客層なのか。JALの利用客層とは重ならないのか、教えていただきたい。

A9. ZIPAIRでは、海外発の需要を多く獲得できている。日本発においても、個人旅客が多く、JALの利用客層とは重なっていない。日本発需要が弱い中でも、早期に海外発需要を取り込むことで、収益をあげることができている。

以上