

第 75 期定時株主総会 事前質問 主なご質問へのご回答

2024 年6月 14 日

日本航空株式会社

株主の皆さまにおかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第 75 期定時株主総会の開催にあたり、株主さま専用サイトにて多くのご質問を下さり、誠にありがとうございました。総会の開催に先立ち、多くいただいたご質問項目について、以下のとおりご回答します。

なお、すべてのご質問へのご回答につきましては、[【詳細版】をご覧ください。](#)

1. 株主還元・配当の充実への考え方は？

当社は、株主の皆さまへの還元を経営の最重要事項のひとつとしてとらえており、将来における企業成長と経営環境の変化に対応するための投資や強固な財務体質構築に資する内部留保を確保しつつ、継続的・安定的な配当に加え、自己株式の取得を柔軟に行うことで、株主の皆さまへの還元を積極的に行うことを基本方針としております。配当金額については、配当性向を概ね 35%程度以上を目安としつつ、継続性・安定性および予測可能性を重視して決定してまいります。加えて、自己株式の取得については、当社の財務状況などを見据え、積極的かつ柔軟に実施を検討いたします。これにより、当社は、ステークホルダーの皆さまへの期間利益および経営資源の適切な配分を実施することで、配当金総額と自己株式取得額の合計額を踏まえた総還元性向について、概ね 35%から 50%程度となるよう努めてまいります。

なお、投資が増加する足許の状況下では配当による還元を中心に考えており、2024 年度の配当予想額は 80 円、配当性向は約 35%となる見込みです。

(グループ CFO 副社長執行役員 斎藤 祐二)

2. 運航に関する安全上のトラブルが相次いで発生したことの要因と再発防止策は？

ご心配をおかけしておりますこととお詫び申し上げます。

本年 1 月 2 日の羽田空港で発生した事故を受け、業界全体で「航空の安全・安心確保に向けた緊急対策」が進められている中、当社において一連の安全上のトラブルを相次いで発生させたことを重く受け止めております。

(1)共通の要因としては、以下の二点と認識しております。

①現場が安全を大前提とし立ち止まれる環境ができていない(事例の連続発生)

②リスクマネジメントが十分に機能していない(類似事案の再発)

(2)再発防止策として、まず、経営トップが主導し、安全意識の再徹底を図るべく、緊急的な対応および中長期的対応を実施します。また、安全管理システムの見直しをすべく、発生した事例への対応および中長期的対応を実施します。

すでに実施中あるいは策定済の対策については具体的な期日を定めております。また、経営による職場把握等を通じて安全管理システムの総点検を実施し、把握した課題に対する対応計画を本年 9 月末までに策定し、順次着手していくとともに、しっかりと進捗管理を実施してまいります。

詳細につきましては、今般、提出いたしました報告書のご参照をお願いします。

(https://www.jal.com/ja/safety/trouble_info/pdf/report_240611.pdf)

経営が先頭に立ち、強い意思とリーダーシップをもって、グループをあげて安全管理体制の見直しに取り組み、全社一丸となって、社会とお客さまの信頼回復に努めてまいります。

(安全推進担当 常務執行役員 立花 宗和)

3. 昨今報道されていたボーイング社の品質問題の影響はあるのか？

ボーイング社における品質問題については、当社としても重要視しております。ボーイング 737MAX シリーズにおいて過去 2 件発生した墜落事故については、事故原因が特定されており、必要な機材改修、運航マニュアルにも反映されており、安全性が確保されていることを 当社においても確認しております。

当社は米国ボーイング社に技術者を駐在させており、ボーイング社の品質について日常的な監視を行うとともにボーイング社との連携による品質の改善に取り組んでおります。また、当社が受領する機材が製造される際には、日本から技術者・運航乗務員・整備士を派遣し、製造工程における検査を行うとともに、完成機に対する試験・検査を行い、安全性と品質を確認した上で機体を受領しておりますので、現時点で運航中の機体の安全性に影響はございません。引き続き、ボーイング社ならびに米国当局(FAA)からの情報を踏まえて必要となる対応を迅速に進めてまいります。

一方、サプライチェーン等に起因する製造遅延により、当社が今後導入するボーイング 787 型機やボーイング 737MAX シリーズの納入時期に影響が発生する可能性はございますが、現時点ではボーイング社から納入遅延に関する通知は受領しておらず、引き続き計画通りの受領に向けて当社としては準備を進めてまいります。なお、ボーイング 787 型機やボーイング 737MAX シリーズの納入が遅延する場合においても、必要な機材は確保できておりますので、運航に与える影響はございません。

(経営企画担当 執行役員 小山 雄司)

4. 今後の国際線路線の拡充をどのように計画しているか？

国際線の事業規模(供給量を示す、有効座席キロベース)は、2023 年度にコロナ禍前 2019 年対比 86%まで回復しており、2025 年度には同 96%まで回復する計画としております。また、2030 年時点ではフルサービスキャリア事業、LCC 事業合わせて、事業規模を 1.4 倍に拡大し、ネットワークの拡充と成長を実現してまいります。併せて、新規提携パートナー社とのコードシェア拡大や既存パートナー社や共同事業パートナー社との協業を深化し、より利便性の高いネットワークの構築を目指します。

(路線事業担当 常務執行役員 ロス レゲット)

5. 日本発の国際線利用者(アウトバウンド)回復へどう取り組むのか？

日本発アウトバウンド需要については、円安等の市況影響もあり回復が遅れております。

2023 年度には国際線就航 70 周年を記念したタイムセールやボーナスマイルキャンペーンなどを展開することで、需要喚起を図ってまいりました。

今後もマーケット環境を見ながらタイムセールの実施や、有料付帯サービスの拡充や、国際線基幹路線に順次投入されるエアバス A350-1000 を通じて、従来以上に高品質なサービスの提供を目指してまいりますので、どうぞご期待ください。

(ソリューション営業担当 常務執行役員 越智 健一郎)

6. 客室内へのペット同乗の検討状況はどうなっているか？

ペットの機内同乗へのニーズがあること、また動物アレルギーをお持ちの方などを含めて様々なご意見があることも認識しております。ペットが機内に同乗した場合に発生する音や匂い、アレルギーをお持ちの方への影響などを考慮いたしますと、現時点ではペットの機内同乗サービスを導入することは難しいと考えております。今後も全てのお客さまがご利用になりやすい環境をつくり、安心・快適な旅の提供を目指してまいります。

(カスタマー・エクスペリエンス担当 執行役員 崎原 淳子)

7. JAL Life Status プログラムの今後の拡充についてどう考えているか？

JAL Life Status プログラムにつきましては、2024 年 3 月に JAL グループおよび提携社特典の拡充や、Life Status ポイント積算サービスの拡大を実施しております。今後もより多くのお客さまに継続的にサービスをご利用いただけるよう、ポイント積算対象として航空利用などに限らないライフサービスの増加や、特典強化のための提携社の拡大・パートナーホテルとのステイタスマッチなど、様々な面から Life Status プログラムのさらなる拡充について検討して参ります。

(マイルージ・ライフスタイル事業担当 執行役員 大森 康史)

8. コロナ前の株価に元に戻すための対策をどう考えているか？

株価について、ご期待に沿えず申し訳ございません。株価が上がらない要因は様々に考えられますが、コロナ禍を経て航空事業に対する市場のリスク認識が高まったことが一つの要因と考えております。当社では事業構造改革を進めており、マイルやコマースなどの非航空事業を成長の一つの柱としております。このような中期経営計画で掲げている成長戦略を着実に実施し利益を上げていくとともに、適正な株主還元を今後も進めていくことで株主様、および市場の期待に添えていく所存です。また、IR 活動を通じて市場と継続的な対話を続け、当社の経営戦略について深くご理解いただき、適正な株価水準を維持できるよう努めてまいります。

(グループ CFO 副社長執行役員 斎藤 祐二)

9. 株主割引の座席数を増やせないのか？

株主割引は、企業価値向上のため収入を最大化する観点から、旅客需要に応じて一便ごとに販売座席数の上限を設けております。このため日程や便によってはご予約が取りづらいことがあり、申し訳ございません。今後も株主の皆さまのご旅行の際のメリットと企業価値向上に向けての収入最大化の双方の観点から、販売座席数の設定を行ってまいります。

(ソリューション営業担当 常務執行役員 越智 健一郎)

10. 株主割引券が、早期割引運賃より割引率が低く使いにくいことを改善できないか？

ご利用いただく路線や便の状況、購入いただくタイミングによって、早期割引運賃と比較し株主割引がお得になるかは異なってまいります。一方で早期割引運賃とは異なり、ご搭乗日当日まで予約が可能であること、予約・購入後も変更が可能であることも踏まえた運賃設定とさせていただいております。株主割引の利用実績や利便性と収入最大化のバランスを考慮しながら、今後の価格設定の検討を行ってまいります。

(ソリューション営業担当 常務執行役員 越智 健一郎)

以 上