

2027年3月期 第1四半期 決算説明会 主な質疑応答 (要旨)

(1)2027年3月期第1四半期の業績について

Q1: 第1四半期でのEBITの計画対比の詳細を教えてください。

A1: 第1四半期単独では、EBIT ▲120億円。売上が+340億円(国際旅客+240億円、国内旅客+20億円、貨物+120億円、LCC+20億円、その他 ▲60億円)に対して、費用が+430億円(燃油費+460億円、燃油費以外 ▲30億円)、その他収支 ▲30億円。

Q2: 4、5、6月と順に業績が回復しているとのことだが、改善要因は何か、また今後の見通しはどうか教えてください。

A2: 月次のシンケロ平均価格は、4月195USD/bll、5月200USD/bll、6月151USD/bllと、6月にかなり下がった。これが収支改善のポイントの一つ。また、第1四半期はインバウンドも多い時期であり、この需要をしっかりと取り込めたことも大きい。今後の見通しについては、第2四半期は日本の猛暑でインバウンド需要はあまり強くないことに加えて、今年度は燃油サーチャージが高いため日本発観光需要もやや厳しい。一方で、日本発業務需要は引き続き強いことに加えて、秋以降はインバウンド需要も強いので、ここをしっかりと捉えることで、さらに利益を上げていく。

Q3: 6月の国内線の旅客数が減っている理由を教えてください。

A3: 関東地方に2回来た台風の影響であり、競合他社の運賃体系の影響は無いと考えている。

Q4: LCCの利益が小さい。燃料が高いと利益が出にくいと理解しているが、リカバリー策はあるか。

A4: LCCは第1四半期計画対比でやや減益。ZIP・SJO・JJPのうちZIPはマイナス、SJOはプラスで差し引きなしたが、JJPのマイナスが大きく、計画対比ではマイナスとなった。今後、燃油がノーマライズすれば、しっかりと伸ばしていけると考えている。ZIPは今年度9、10号機を導入予定、SJOは中国線の需給がタイトで単価は5割ほど上がっており、事業環境は悪くない。

(2)2027年3月期第2四半期の見通しについて

Q5: 国際・国内の7月以降の予約動向を教えてください。

A5: 前年対比でお伝えする。国際は、旅客数 ▲6%、単価+23%。国内は、旅客数 ▲1%、単価+5%。

Q6: 燃油費、需要、単価見通しは？第1四半期末達分を第2四半期で取り戻せそうか。

A6: 燃油市況次第。8～9月のシンガポール・ケロシンが150USD/bllで推移すれば計画並となり、120USD/bllで推移すれば第1四半期の120億円のビハインドを取り戻せる見通し。

Q7: 国際線単価は、第1四半期+15%、第2四半期+23%(見通し)とあるが、ネット単価でも同じことがいえるか。

A7: 燃油サーチャージを除いたネット単価は、第1四半期+17%、第2四半期+17%と同程度。

(3)その他

Q8:「国内航空のあり方に関する有識者会議」を踏まえた、国内線に関する今後の施策のスケジュール等について教えてほしい。

A8:まず、燃油サーチャージの導入は有識者会議の結論とは関係なく、来年4月をターゲットに準備している。有識者会議においては、ダイヤ調整・コードシェア・供給調整の話が出た。第一段階としてのダイヤ調整は、下期もしくはFY2027上期を目途に考えている。コードシェアはシステム改修が必要なので、まだ時間がかかる。供給調整については独禁法の適用除外が前提となるが、実現を目指し、まずは認可取得の準備を進めている。

Q9: Marriott Bonvoyとの提携について、どのようなシナジーを見込んでの提携か。

A9: マイル事業とFSC事業双方でのシナジーを見込んでいる。海外発顧客の集客をシステムティックにおこなう方策として、これまでCapital OneやBilt Rewards等と提携を進めてきた。Marriott Bonvoy会員数は約3億人と、JALカード会員数約300万人に対して非常に規模が大きく、海外発顧客の集客を一気に進める機会だと考えている。

以上