2027年3月期 第2四半期 決算説明会 主な質疑応答（要旨）

（1）2027年3月期第2四半期の業績について

Q1：国内線の単価向上が今第2四半期で著しかった背景と、今後の利益率水準改善ペースや手応えについて教えてほしい。

A1：国内線は第2四半期が繁忙期となるが、お盆やシルバーウィークにおける緻密なレベニューマネジメントに加え、4月からの基軸運賃値上げの両輪で単価が大きく向上した。第3四半期以降も、セイバー運賃の5%値上げ等の対策を講じること等により、単価は109%に向上する見通し。

補足として、国際線については、夏場はインバウンド・日発レジャー需要ともに旅客数が減少したが、運賃そのものの値上げ、燃油サーチャージの引き上げ、適切なレベニューマネジメントによって収入自体は向上させることができた。

Q2：国内線について、単価の改善が大きくなっている背景はJALのレベニューマネジメント効果によるものか教えてほしい。

A2：我々は国内線の運賃を上げる方針で取り込んでいる。それに合わせて他社も運賃を上げており、その結果として国内線の単価が上がっている。

Q3：EBITの計画対比の進捗状況を確認したい。第1四半期単独の▲120億円から第2四半期累計では＋30億円と大きく改善しているが、これは燃油市況による燃油費高騰と燃油サーチャージの上昇のタイムラグによるところが大きいと推察する。この点について詳細を確認したい。

A3：四半期ごとに分解してご説明する。第1四半期は燃油費▲555億円、収入＋250億円、補助金＋95億円、燃油サーチャージ＋80億円、その他＋10億円で、合計▲120億円。第2四半期は燃油費▲365億円、収入＋290億円、補助金＋55億円、燃油サーチャージ＋180億円、その他▲10億円で、合計＋150億円。

第2四半期の燃油サーチャージ＋180億円は、第1四半期の高い燃油市況が第2四半期の燃油サーチャージに遅れて効いたため。確かに燃油サーチャージのタイムラグの要素もあるが、内際ともに非常に強い需要に支えられ、インバウンド需要がやや落ち込む夏場でも単価をしっかりと上げられたことも大きいと認識している。

（2）2027年3月期第3四半期以降の見通しについて

Q4：国内線・国際線において、第3四半期の客数・単価のトレンドを教えてほしい。

A4：国際線について、当初計画は前年比で旅客数▲3pt、単価＋8pt、見通しは前年対比で旅客数▲1pt、単価＋26pt、よって見通しの計画対比は旅客数＋2pt、単価＋18pt。

国内線について、当初計画は前年比で旅客数▲1pt、単価＋5pt、見通しは前年対比で旅客数▲1pt、単価＋9pt、よって見通しの計画対比は旅客数±0、単価＋4pt。

Q5：国際線の客体別構成について、第2四半期の日発需要は減少とのことだが、燃油サーチャージが11月から上がる中で、下期の見通しを教えてほしい。

A5：下期でも第2四半期の好調なトレンドが継続する見通しで、事業構造や環境も変わらない。需要が大きい欧米線や中国線は、そのような環境が継続する中で単価向上となる見込み。供給面では、ヘルシンキ線のデイリー化、ロンドン線2便目（深夜発）へのエアバスA350-1000追加投入など、増加させる計画である。

Q6：今期EBIT計画1,800億円を達成できる見込みとのことだが、その蓋然性を確認したい。シンケロ価格160～170USD/bblが下期も続いた場合、収支マイナス影響はどのくらいあるか。また、そのマイナスをどう打ち返すか、教えてほしい。

A6：上期ではシンケロ価格160USD/bblでもEBITは計画を上回る結果となった。燃油費高騰の4～5割は燃油サーチャージ引き上げや補助金で打ち返し、残りの5割はFSC/LCC/マイル収入で打ち返した。足許のマーケット状況は変わっておらず、イールド向上については第2四半期に達成した水準を下期も維持できると見ている。第3四半期および1月はインバウンドのピークシーズンで計画達成の確度も高い。仮にシンケロ価格が170USD/bblになった場合でも収入と費用のマネジメントでEBIT計画は達成できる見込み。シンケロ価格が170USD/bblからさらに上がった場合には、それ以外の打ち手を考える必要がある。

Q7：期初計画を据え置きとのことだが、（EBIT以外の売上収益等の数値を含め）計画を修正しなかった背景を教えてほしい。

A7：計画の修正を検討しなかったわけではないが、燃油市況により見通しが大きく変わる中では、市況前提を仮で置いて数値を出すよりも計画を据え置いた方がよいと判断した。先程の通り、シンケロ価格が160～170USD/bblとなってもEBIT計画を達成できる見込み。

Q8：前年比で見たときに、上期と比べて下期はストレッチした計画を策定しているということか。

A8：下期の計画が前年からストレッチしているわけではない。対前年の市況差であったり、昨年度上期に特別利益（社宅売却益やシートの供給遅延による補償金受領など）が計上されていたために、今年度上期が対前年で低く見えている。下期が堅調という見え方自体は前年から変わりない。

Q9：国内線・国際線について、足許では単価が上がる中でも旅客数は好調。どこかで単価上昇による旅客数減少の影響が出てくると思うが、価格弾力性についてどう見ているか教えてほしい。

A9：今回のイールドアップは我々も過去経験したことのないレベルだった。上期では旅客数を落とさずにイールドアップをユニットレベニュー向上に繋げることが出来た。下期でも現在のイールドの水準を維持する計画だが、この水準では需要もしっかりついてくると見ている。

Q10：単価について、下期では現在の単価でも需要を維持できるとのことだが、仮にシンケロ価格が90USD/bbl程度に戻った場合、燃油サーチャージが落ちた分は航空運賃を値上げするという考えか。

A10：燃油サーチャージ以外の部分は単価維持をしていきたいと考えており、その部分は利益の上振れとなる。単価については、他社の値付け等も含めて判断し価格を決めているが、燃油市況が下がった場合、燃油サーチャージが下がることによる旅客数の上昇がどの程度あるかがポイントとなる。需要動向や他社の価格動向を見ながら、レベニューマネジメントをしていくが、基本的には上げられたイールドの水準は今後も維持していきたい。

（3）その他

Q11：来年度から国内線への燃油サーチャージを導入予定とのことで、どういう金額になるか等気になるが、現在、関係当局とはどのような議論がされているか。

A11：現時点でお伝えできることは無いが、来年度からの導入に向け、年内に詳細を発表できるように航空局と調整中である。

Q12：国内線の再編が他社で発表されたが、JALのスタンスや考え方を教えてほしい。

A12：他社についてのコメントは控えるが、そもそも国内線全体における現在のテーマはシェアの争奪戦ではなく、国内線の持続性の確立、即ち供給調整や適正単価の獲得である。他社の動き自体は、業界全体で捉えるとマーケットやイールドの適正化につながるものであり、当社にマイナスだとは思っていない。また、シェアが業界内ポジションを決めるとは考えておらず、再編や協調の進展は良いことだと考えている。

Q13：国内線の収支改善について、燃油サーチャージ導入や他社協調など、今後の施策の確度を教えてほしい。
A13：燃油サーチャージ導入は27年度に計画しているが、今般の岡山線ダイヤ調整のように、28年度を待たずして出来るところは早期に実施していく予定。国内線の利益率を10%まで向上させるという目標に向けて、まずはEBIT300億円強、そして28年度には路線協調進展の中でEBIT600億円を達成したい。今のところ順調に進捗しており、ATI取得など当局も交えながら進めていきたい。

Q14：マイル/金融・コマース事業が堅調だが、来期の戦略について教えてほしい。
A14：現時点で特定のパートナーとの提携など新たな発表はない。JALカード決済額の伸び率は引き続き10%程度伸ばしていく。パートナー提携については、Marriott Bonvoy®やCapital One、Citibank等との提携を行ってきたが、その中でも特に伸びが大きいのは海外金融機関のパートナー開拓であり、ここは今年度下期、来期以降も取り組んでいく。円安もありインバウンド需要は旺盛で、他社ポイントをJALマイルに変えられるというベネフィットが奏功している。JAL冠のサービス（ガスやモバイル領域）も拡大させているが、まだ拡大領域があるため攻めていく。

Q15：マイル提携を広げ、特典航空券で飛行機に乗る人が増えると、単価を上げても需要が離れない、または、燃油サーチャージが下がった場合でも実単価を維持できる等に繋げることができていると考えてよいか。
A15：ご認識の通り。JMB会員は弊社にとって重要かつ大切な顧客基盤であると考えており、着実に拡大することができている。マイルを貯めるだけではなく、しっかり飛行機の利用でも使っていただいており、JMB会員がアクティブになるほど航空需要の下支えにもなるなど、航空事業にもプラスの効果が大きい。

Q16：アマデウスのハッキングについて発表されたが、サイバーセキュリティの考え方を教えてほしい。
A16：今回の件は、JALのシステムではなくアマデウス社が攻撃されたものである。グローバル他社においても同様の問題が出てきている。その他のシステムについても、今のところ問題は発生していないが、攻撃の度合いが高まる中で感度高く対応している。