



## 日本でのLCC事業の展開 について

西尾 忠男  
常務・エグゼクティブディレクター  
ジェットスター・ジャパン

2011年12月2日

Jetstar 

## さらに大きな成長

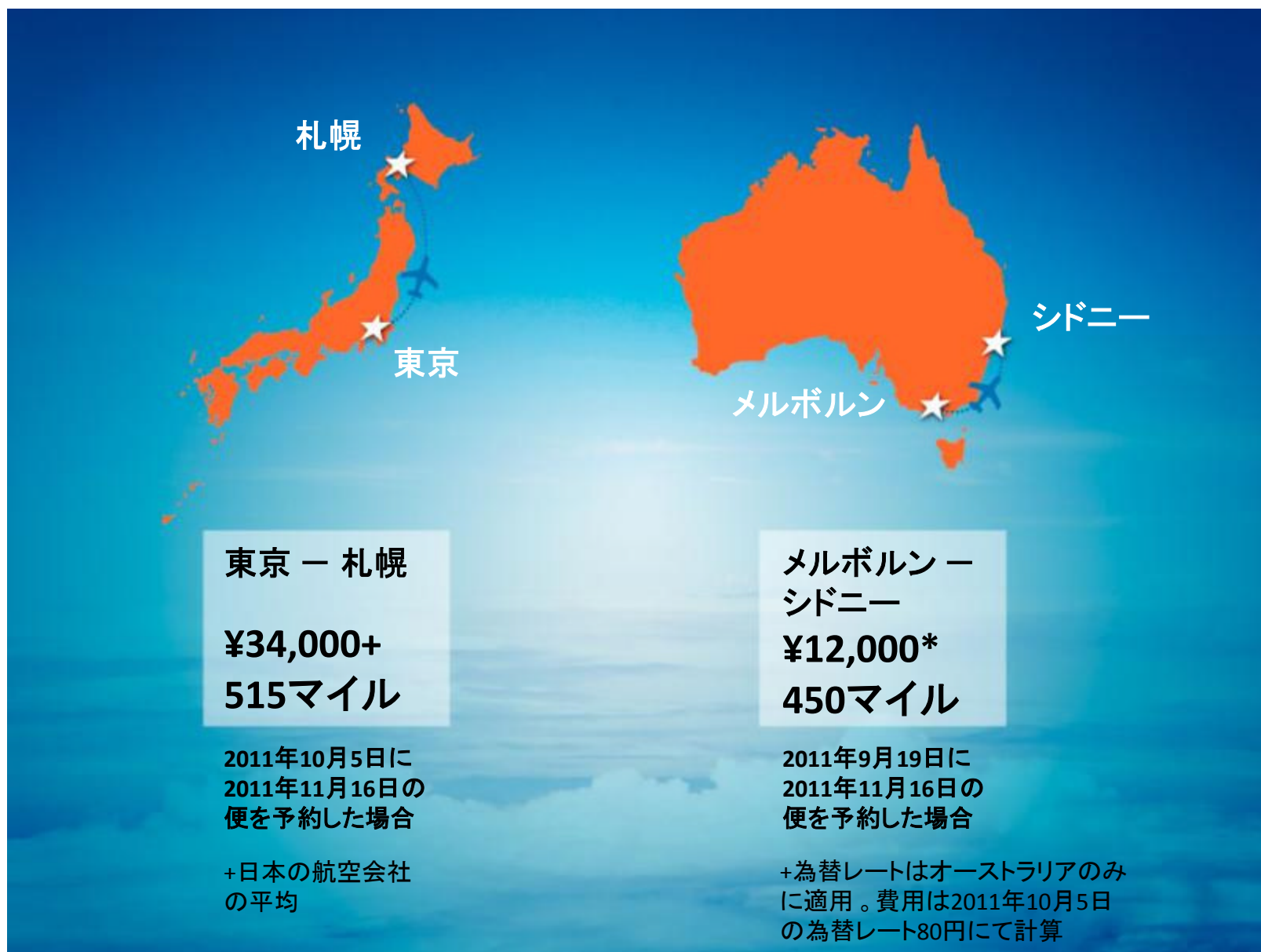


- 7,500万人 — 2004年以来の累計搭乗客数
- 1,880万人 — 2011会計年度の搭乗客数
- 26億豪ドル — 2011会計年度の売上高
- 1億6,900万豪ドル — 2011会計年度の利払税引前利益
- 56都市 — 現在の運航都市数
- No. 1 — アジア太平洋地域で最大の売上高を持つローコストキャリア

## ジェットスターと日本

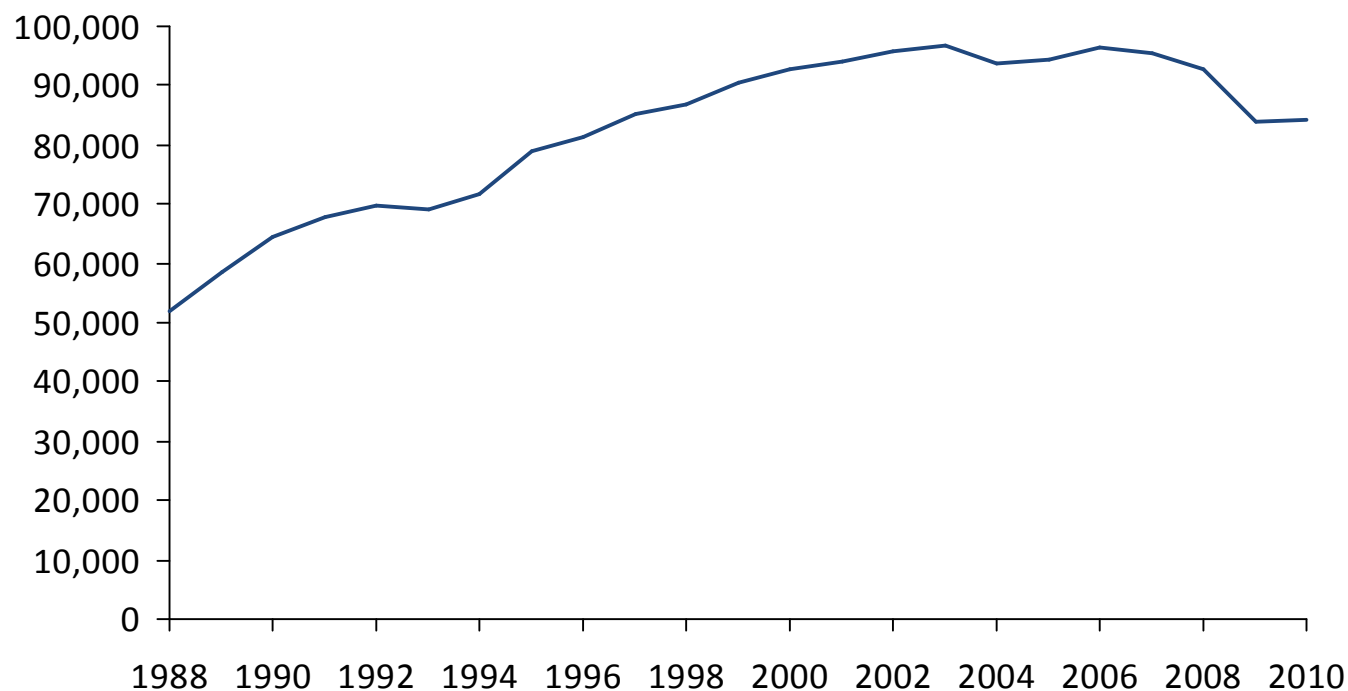
- 2007年 – 初のLCCとして日本へ就航
- オーストラリアと日本の間で200万人以上を運ぶ
- 2011年 – ジェットスター・ジャパンを発表
- 2012年 – ジェットスター・ジャパンの就航開始





## 規制による成長の妨げ

日本国内線旅客輸送実績 (千人)



データ: 航空局

**2000年以降、日本では航空市場の成長が停滞、一方アジアでは成長が続いている**



ジェットスター・ジャパンは低価格運賃の競争をもたらす

Jetstar★

低価格運賃によって:

より多くの友人や家族を訪問

より多くの短期休暇

より多くの体験



## 規制緩和のメリット

### 規制緩和以前のオーストラリア

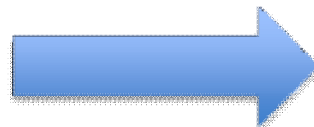
- オーストラリア航空
- アンセット航空



2社の航空会社と同じ路線を運航

### 規制緩和後のオーストラリア

- カンタス
- ジェットスター
- ヴァージン・オーストラリア
- タイガー航空



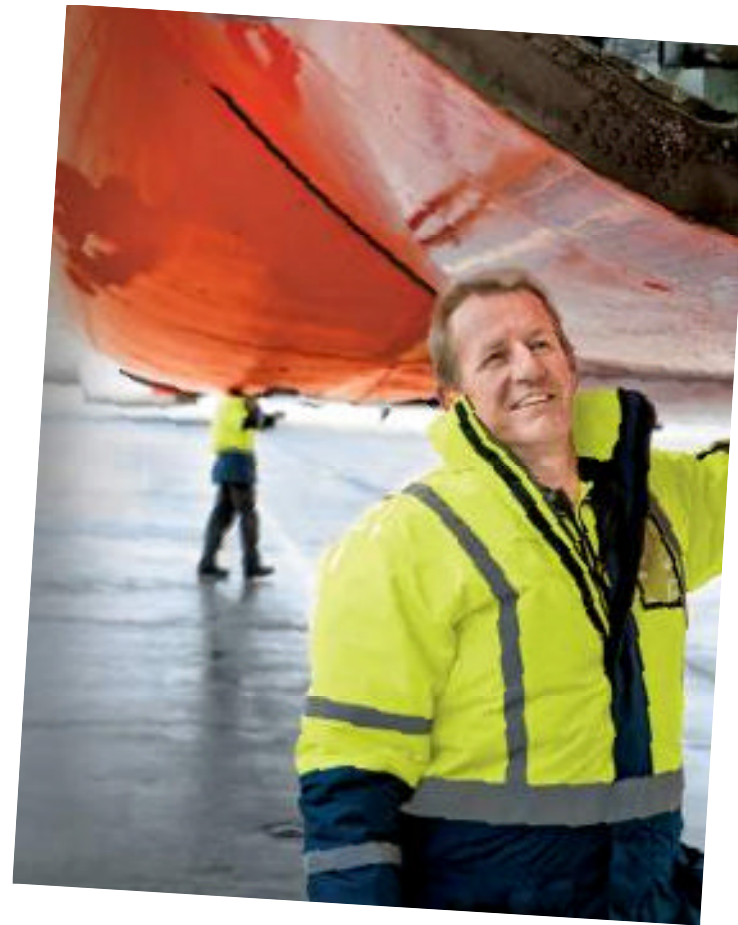
- 政府の空港は売却
- 運賃は58%値下げ
- 旅行者が増加





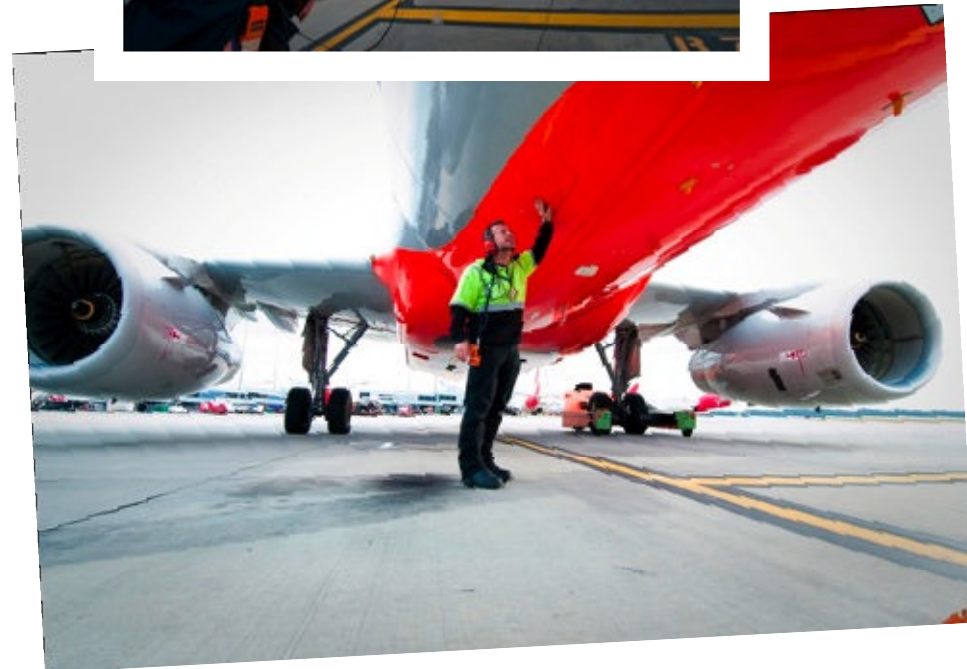
## 日本での規制緩和に向けて重要となるステップ

- 技術的規制を緩和して、国外免許を持つパイロットを認める
- 海外メンテナンス会社に日本企業との競合を認める
- 空港関連コストを他の国と同水準にする



## チャレンジ

- 低コスト施設の提供
- 事業モデルは低コストを基本としている
- 低コストの交通手段の提供
- 運用時間の延長
- 低コストのグランドハンドリング、支援業務の提供



低コストとインセンティブによる旅客増加をもたらす 長期的なパートナーシップ

- 魅力的な包括料金とコマーシャル契約
- 旅客増加にともなうコストの低下(1人当たりのコスト)
- 長期的な提携関係を損なうような短期契約ではなく
- 相互のマーケティング提携
- 効率的な運航

料金に敏感なお客様は、航空運賃のレベルが購入の意思決定の60%以上を占めている。

- 空港関連コストはLCCのコストの25%を占めています
- 日本の空港は他の地域と比べ一般的に高コスト
  - 着陸料、ターミナル使用料、保安料等
  - グランドハンドリング サービス
  - 空港までの交通費
- ジェットスターをはじめ、全てのLCCはその地域で一番コストの安い空港を望んでいる
  - レジャー顧客は特に料金に対して敏感でそれは空港コストと相反する
- 革新的な空港は成功する
  - マーケットを刺激
  - インフラの活用

地方空港はLCCと共同事業を行うことにより、さらに大きな成長が期待できる

空港側メリット	LCCの役割
旅客数の増加	低料金運賃を提供しマーケットを刺激
空港での消費増大	LCC利用顧客は空港での売上増に貢献 <ul style="list-style-type: none"><li>– 駐車場 – 長期休暇の方が多い</li><li>– 小売店舗</li><li>– 広告収入</li><li>– 航空収入 – 単価は下がるがボリューム増により収入増</li></ul>
資産投資	LCC は空港施設資産を有効に活用 <ul style="list-style-type: none"><li>– 30分での折り返し運航</li><li>– 新しいテクノロジーの導入により少ないチェックインカウンターで対応</li><li>– 搭乗橋を使わない搭乗</li><li>– 豪華な設備は不要(ラウンジ等不要)</li></ul>



このシステムがうまく機能した際には



適正な契約は空港、LCC双方に追加的価値をもたらす



ありがとうございました。

Jetstar★