ANAの取り組むMaaSと 航空業界の事例のご紹介





























ANA 介画室 MaaS推進部 2022年2月22日



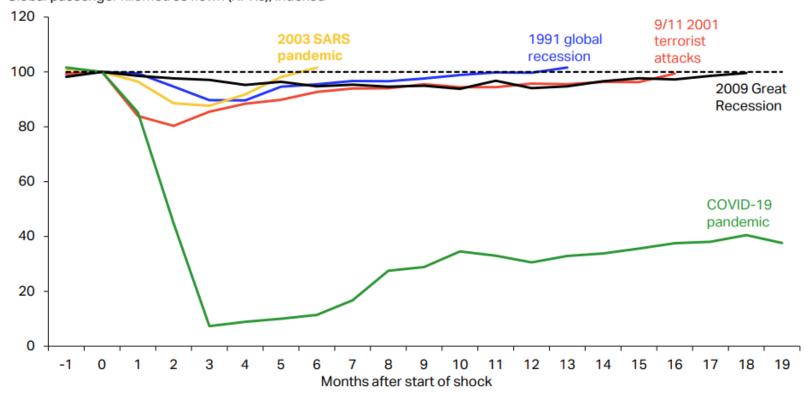
1. コロナ禍の航空業界の状況

- 2. ANAの取り組むMaaS
- 3. 航空業界の参考事例ご紹介



COVID-19 is the biggest and longest shock to hit aviation Previous shocks cut 5-20% from RPKs and recovered after 6-18 months

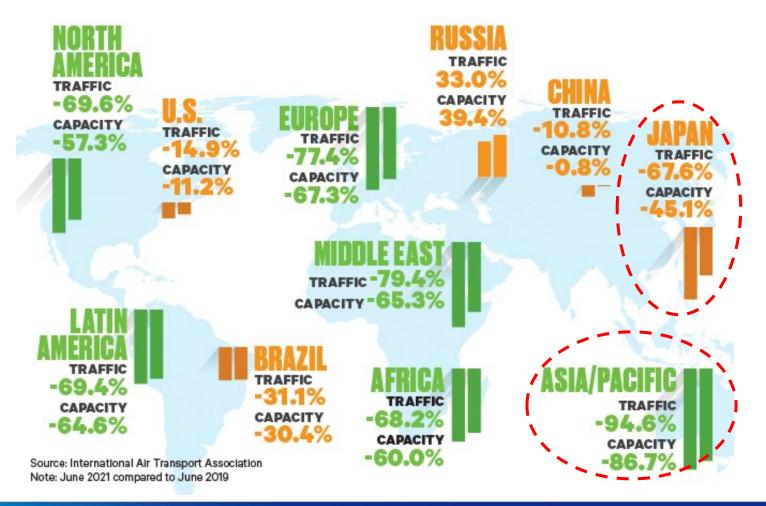
Global passenger kilometres flown (RPKs), indexed





Source: IATA Economics using data from IATA Monthly Statistics. Data is adjusted for seasonality.

JUNE 2021 GROWTH INTERNATIONAL ROUTES DOMESTIC ROUTES



グラフは全てコロナ前との対比

- ① 7月~12月実績 : 2019年7月~12月(2019年度 第2~3四半期) との比較
- ② 1月~ 2月見通し: 2019年1月~ 2月 (2018年度 第4四半期) との比較

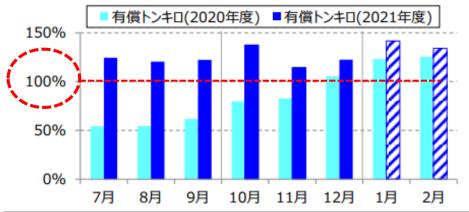
1. ANA国際旅客

三国間需要、年末年始の里帰り需要を中心に取り込み



3. ANA国際貨物

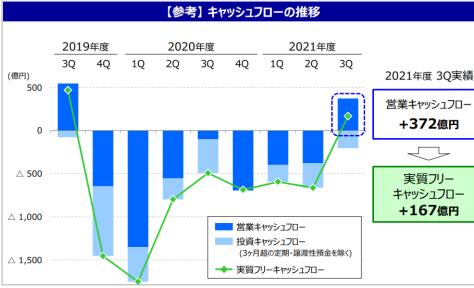
主力商材が堅調、コロナ前を上回る好調な需要が継続



2. ANA国内旅客

感染者数の減少に伴い、10月から需要が急速に回復





1. 航空業界、ANAの状況

2. ANAの取り組むMaaS

3. 航空業界の参考事例ご紹介



お客様の本来の移動ニーズに寄り添う





交通事業者が主体となった事業者間の連携で移動需要を創出

ANAの取り組むMaaS(事例①)

本検討会限り



予約したANA便の最新発着時刻に合わせた空港まで/からの移動経路を簡単に検索でき、提携している地上交通の予約、チケット購入が可能。ターミナルや保安検査場締切時刻、搭乗口も経路上にご案内。

ANAの取り組むMaaS(事例①、チケッティング)

地上交通事業者様とチケッティングの連携は、事前決済型の3つの方法で運用





②自動券売機で実券に交換



①有人カウンターで実券に交換





非接触ICカードよる乗車と比べて、お客様の利便性の低下、交通事業者の負荷の増加。 何らかのインセンティブが必要。(割引、キャンペーンなど)



自宅・会社から行き先まで

全旅程一発検索

そのまま 航空券・ホテルも予約出来る!















出発地(自宅など)から目的地(観光地など)までの地上経路と最適なANA便を一括で検索、航空券およびダイナミックパッケージの予約ができる。検索結果にANA便の空席情報、最安運賃を表示。往復旅程の検索も可能。

ANAの取り組むMaaS(事例③)

本検討会限り

Universal MaaS



Universal MaaS~誰もが移動をあきらめない世界へ~

Universal MaaS











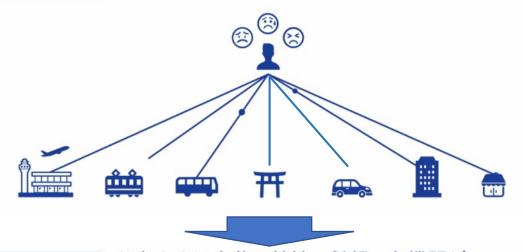


ANAの取り組むMaaS(事例③)

本検討会限り

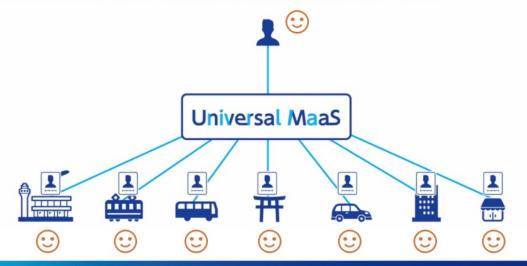
現在

お客さまが各機関へ個別に都度、連絡・確認



未来

お客さまは自分の特性・希望・各機関が 求める情報を事前に登録しておくだけ



Universal MaaS

~誰もが移動をあきらめない世界へ~

ご利用者向け





事業者向け





移動をテーマとしたその他のサービス・取り組み (参考)



本検討会限り

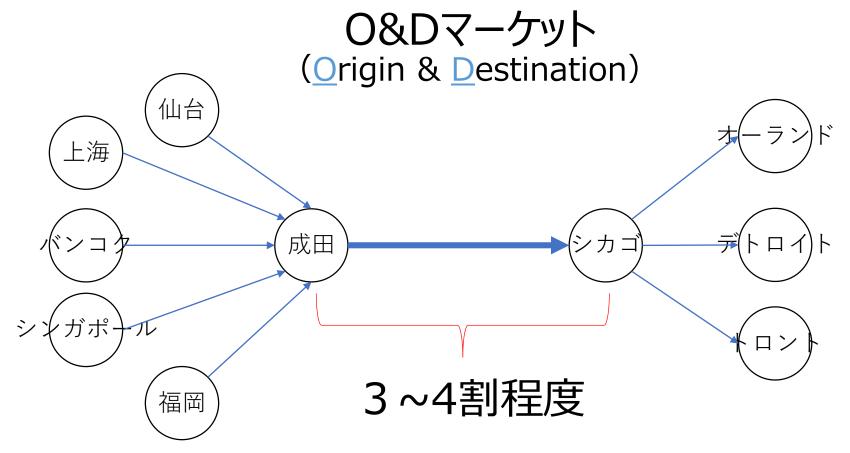






- 1. 航空業界、ANAの状況
- 2. ANAの取り組むMaaS
- 3. 航空業界の参考事例ご紹介





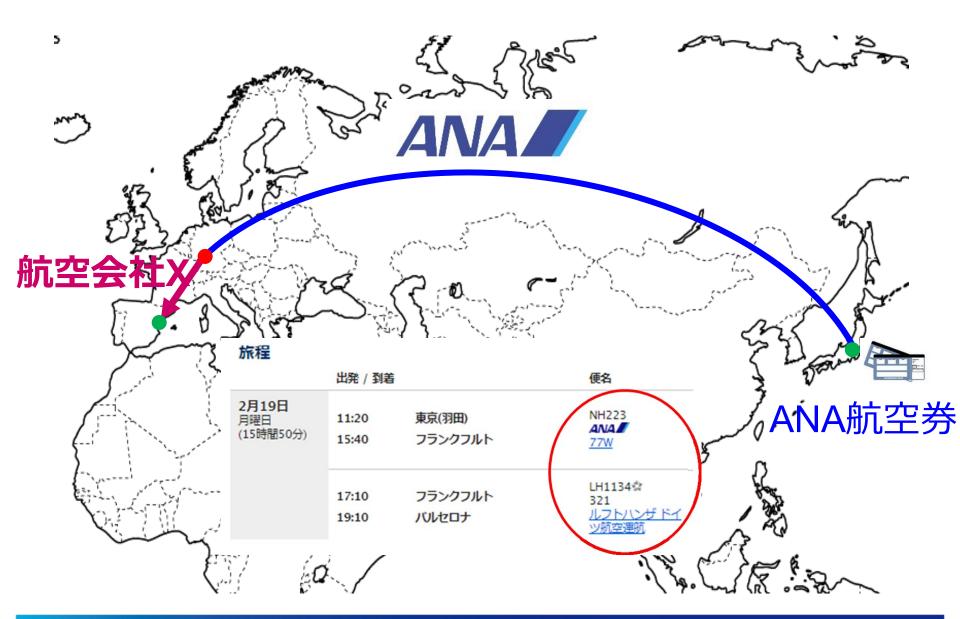
自社のネットワークだけでは限界 航空会社間の連携で、より乗継を便利に



MaaSの基本的な考え方

航空会社間の連携① インターライン

本検討会限り



■インターラインとは

- →複数の航空会社にまたがる運送のこと。他社の便を自社航空券に切り込む場合、インターライン契約(ITA)が必要。
- → ITAに関わる業界標準ルールは、IATA*によって定められている。
- ※IATAとは、世界の航空運輸関連企業の団体で、定期国際線を運航する航空会社の多くが加盟している。航空運賃の発券・運用ルールの決定や、航空会社間の連帯運送の協定、運送業務に必要な事項の決定、航空運送の安全・能率的な活動の推進などが主な業務。(引用: JTB総合研究所HPより)

■ITAでの契約事項とお客様の利便性

- ①相互の予約受付
- ②相互の航空券の収受(互いの航空券で互いの便に搭乗可)
- ③受託手荷物の通し扱い(スルーバゲージ)
- ④精算に関する協定

お客様は、複数の航空会社の乗り継ぎを含めて航空券をまとめて購入でき、最終目的地まで手荷物を預けることができる。

航空会社間の連携① インターライン

■契約(大きく2種類)

MITA (Multilateral ITA)
IATAが定める標準契約

BITA (Bilateral ITA) 2社間で自由な取り決め

ANAはIATAの「MITA」に参加しており、相手もMITAに参加していれば、基本MITAの共通条項での契約で締結となるため、手続きがスムーズ。

■データの連携

予約やEチケット発券処理から、空港でのスルーバゲージに至るまで、システム間のデータ連携方式は全てIATAで定義されたフォーマットに基づき行われる。フォーマットについても、適時バージョンが変更、更新されている。

一方で、データ連携のHUBとなるような統一的なプラットフォームはなく、連携2社間で双方の個別システム対応が発生する。(ただし、連携2社が共通の予約管理システムを使用している場合などはスムーズな連携が可能となる)

■乗継情報の連携について

- →インターラインの場合、乗継前の航空会社が乗り継ぎに対する責任を有する。
- → IATAルールでは、乗継に必要な情報を航空会社間で共有することが定められている。
- → 特に乗継前の航空機の遅延により、乗継時間が短くなる状況(タイトコネクション)が発生した場合には重要になる。

共有情報

最新の運航情報(到着予定時刻:ETA) 手荷物情報 お客様の渡航情報 など

- →就航空港が提供する最新の運航情報(FIS)を参照する環境が整備されている。
- → 同一アライアンスの航空会社間などにおいては、乗継情報、運航情報を共有、モニターする システムが整備されているケースもある。

■課題

LCC(格安航空会社)は、一般的にO&D需要ではなく、Point to Pointの需要を重視したネットワーク展開をしており、乗継利便性をあまり重視しない。IATAに非加盟のLCCも多い。
→競争環境において、従来とは異なるビジネスモデルは絶えず出現する可能性。

航空会社間の連携② コードシェア (共同運航便)

■コードシェア(共同運航)とは

本検討会限り

一つの航空便に複数の航空会社の便名(コード)をつけ運航すること。座席の販売は複数の航空会社がそれぞれの便で行う。コードシェアは同じアライアンス内の航空会社同士で行うのが一般的だが、アライアンスを越えてコードシェアする便もある。(引用: JTB総合研究所HPより)



■サービス連携項目

- →サービス内容等の整合性(コードシェア便でも同様のサービスを受けられる安心感)
- →マイレージプログラムの連携※
- →出発空港で最終目的地までの複数区間の一括搭乗手続(スルーチェックイン)※
- →標準の最短乗継時間(MCT)の短縮※ など
- ※コードシェアが必ずしも前提とならない項目

航空会社間の連携② コードシェア (共同運航便)

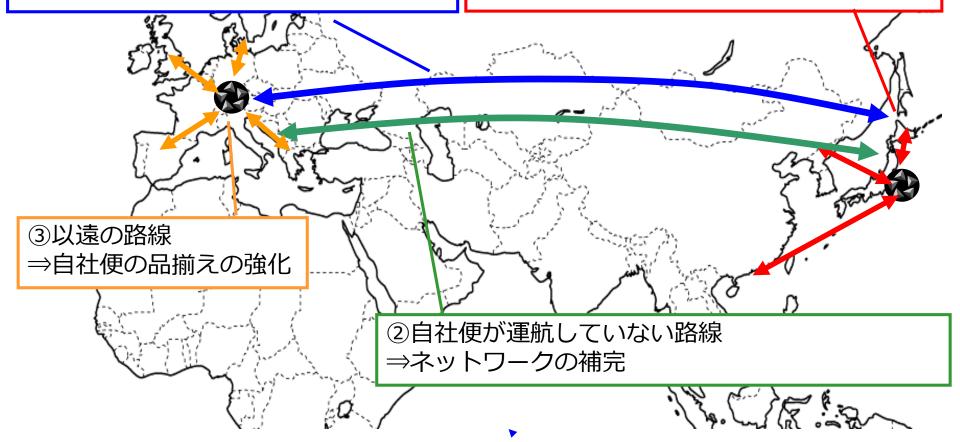
コードシェアの対象となる路線カテゴリーは4つ

本検討会限り



- ① 自社便が運航している路線
- ⇒生産量やダイヤの補完

④自社便が運航している国内・国際線⇒他社便名付与による収入の拡大



航空会社間の連携② コードシェア (共同運航便)

本検討会限り

他交通モードとのコードシェア事例ルフトハンザ航空 ⇔ ドイツ鉄道

