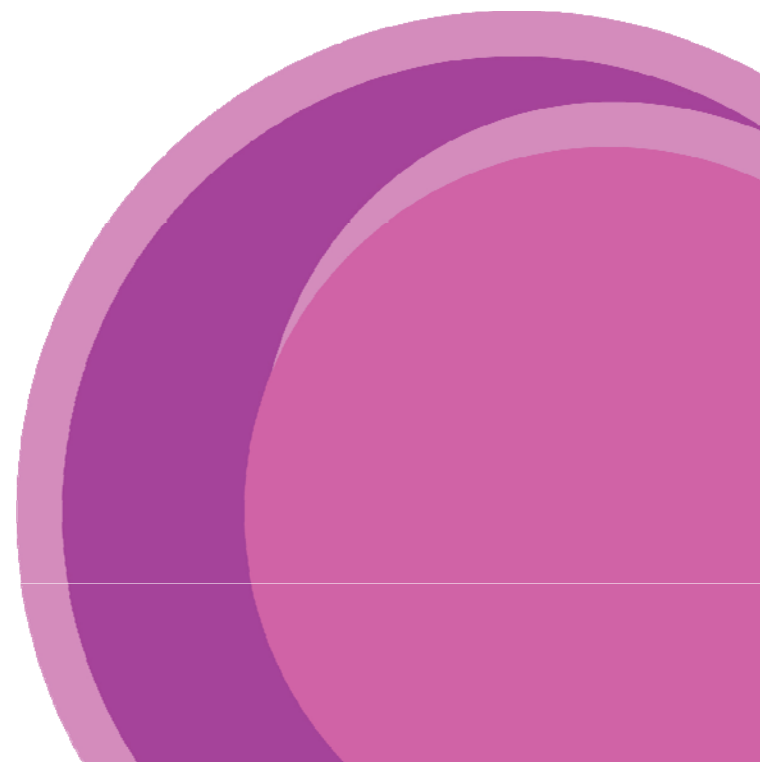




LCCの歩みと今後の課題

2013年2月26日

Peach Aviation株式会社



I. Peachの概要・これまでの歩み

- これまでの歩み
- 特徴
- 実績・状況

II. 今後の事業構想

- 主要戦略
- 路便展開
 - 基本方針
 - ベース戦略
- 今後の課題

✈ これまでの歩み



年月	内容
2008年1月16日	ANA内にアジア戦略室設立
2010年9月9日	日本でのLCC事業の設立を発表(ANAとFirst Easternとの共同発表)
2011年2月10日	A&F Aviation株式会社設立
2011年4月13日	航空運送事業許可申請
2011年5月24日	新ブランド「Peach」発表、社名および本店所在地変更
2011年7月7日	航空運送事業許可受領
2011年11月4日	初号機受領
2011年12月15日	運賃発表 ※12月27日に発売開始
2012年3月1日	大阪(関西)ー福岡線就航開始 <4便/1日> 大阪(関西)ー札幌(新千歳)線就航開始 <3便/1日> 昨12月15日 5便/日に増便
2012年3月25日	大阪(関西)ー長崎線就航開始 <2便/1日>
2012年4月1日	大阪(関西)ー鹿児島線就航開始 <2便/1日> 昨12月15日 3便/日に増便
2012年5月8日	大阪(関西)ーソウル(仁川)線就航 <1便/1日> 昨6月23日 3便/日に増便
2012年7月1日	大阪(関西)ー香港線就航開始 <1便/1日>
2012年10月16日	大阪(関西)ー台北(桃園)線就航開始 <1便/1日> 昨12月15日 2便/日に増便
2012年10月18日	大阪(関西)ー沖縄(那覇)線就航開始 <2便/1日> 1月21日 3便/日に増便
2012年10月28日	関西国際空港第2ターミナル(LCC専用ターミナル)供用開始

1. 日本初の本格的LCC

- LCCビジネスモデルをプラットフォームにした新しい航空ビジネスモデル
- 圧倒的な低価格 = 新規の需要を創出 → 航空総需要を拡大
- 先進テクノロジー導入 = 「安全」で「低コスト」を実現

2. 日本初の関西をベースとしたアジアのリージョナルエアライン

- 国内、国外から関西へ多くの人を呼び込み、経済活性化に貢献

3. 独自の経営モデル

- 多様な業界/国籍からの人材採用によるイノベティブな企業文化の形成
- フルサービスキャリアであるANAから独立した経営の維持

1. 高い搭乗率

- 平均搭乗率 77%。(2012年3月～12月までの10ヵ月累計)
※お盆期間中(8/10～8/19)の平均搭乗率は国内94.3%、国際88.7%
- 搭乗者数は2012年11月29日に100万人を突破。(昨25日時点で150万人超)

2. 安定した運航状況

- 就航率 99% (2011年度特定本邦航空事業者平均98.8%)
- 定時運航率 86% (2011年度特定本邦航空事業者平均93.6%)

3. 新たな需要創出

- 多い観光/帰省・親族友人訪問 vs 少ないビジネス利用
若年層のグループ旅行、就職活動、熟年層の旅行、親族訪問
- 初めての航空機利用
- 利用者男女比の特徴
- 国内区間の乗り継ぎ

I. Peachの概要・これまでの歩み

- これまでの歩み
- 資本
- 特徴
- 就航実績・状況

II. 今後の事業構想

- 主要戦略
- 路便展開
 - 基本方針
 - ベース戦略
- 今後の課題

新規需要喚起

「“安全&低価格” + “Japan Quality” = Peachブランド」の浸透

国際線の拡充 → 外国人顧客取り込み

基本方針

東アジア域内流動の取り込み

国際線ネットワークの重点拡大

+

外国人顧客のニーズにも対応した国内線ネットワーク拡充

ベース戦略

沖縄ベース展開

その他のベースの可能性について

空港発着容量の逼迫

LCCに適した施設の整備・確保

空港アクセス改善（深夜・早朝）
