

PRACTICES IN AIRLINE BUSINESS

エアライン実務論(11) LCCとFSC

スターフライヤーのCASE STUDY



*As of 03DEC2024/抜粋版

MHI福岡株式会社
Travel Café Lounge, Box, Station,
by MHI Fukuoka

TCL
by
MHIF

代表取締役社長 奥野剛久

【事前説明】知っておきたい専門用語

- LCC:Low Cost Carrier(格安航空会社)
- FSC:Full Service Carrier(レガシーキャリアー)
- HYD:Hybrid Carrier(中堅航空会社)
- Alliance:「同盟」「連携」
- Mileage:もともとは走行距離を表す単位
- Codeshare:1つの運航便に対し複数社で運航便名をシェアして「共同運航」とすること
- Revenue:運賃収入
- PBB:PassengerBoardingBridge(搭乗橋)

*販売形式/精算方法は
会社間契約により異なる

FSCとLCCとAlliance

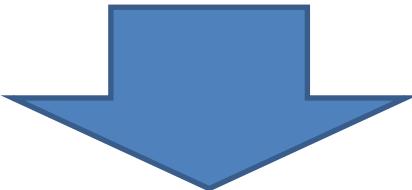


100年近い歴史と経験が
生み出す安心感

VS
20年そこそこだが
若さと価格で勝負



STAR ALLIANCE



マーケットは2分化された中で
新たな動きもある！



HYD(ハイブリッドエアライン)

格安ではないが
突き抜けた特徴とブランド力



マーケットの線引きは
あいまいになりつつある



多様化する時代のニーズにあわせて提供する「価値」を明確にしていく

そもそも「LCC」とは？

- ・ 単一機種で統一
- ・ 単一路線の多頻度運航
- ・ ローカル空港を使用
- ・ PBBを使わない
- ・ 航空券はWEB販売
- ・ 一度により多くの旅客を運ぶ
- ・ 安全に関わる必要最低限のサービスと設備
- ・ 付加価値に対する各種手数料を設定



上記に該当することで「**運賃は格安**」で運ぶ(べる)前提

そのサービスはLCC概念に該当するか
一目で分かるその違い

国内での一例	PEACH	STARFLYER	ANA
単一機種 (A320/321)	○	○	×
單一路線	×	△	×
ローカル空港	○	△	×
PBB不使用	△	△	×
WEB販売	○	△	△
座席数(A320)	180席	150席	160席
無料受託手荷物	7kg	20kg	20kg

該当3項目+厳しい条件

該当0項目+優しい条件

今も残る、最初に実現した会社はどこ？

アメリカ(サウスウェスト航空/WN)

1971年
運航開始



日本(スカイマークエアラインズ/BC)

1998年
運航開始

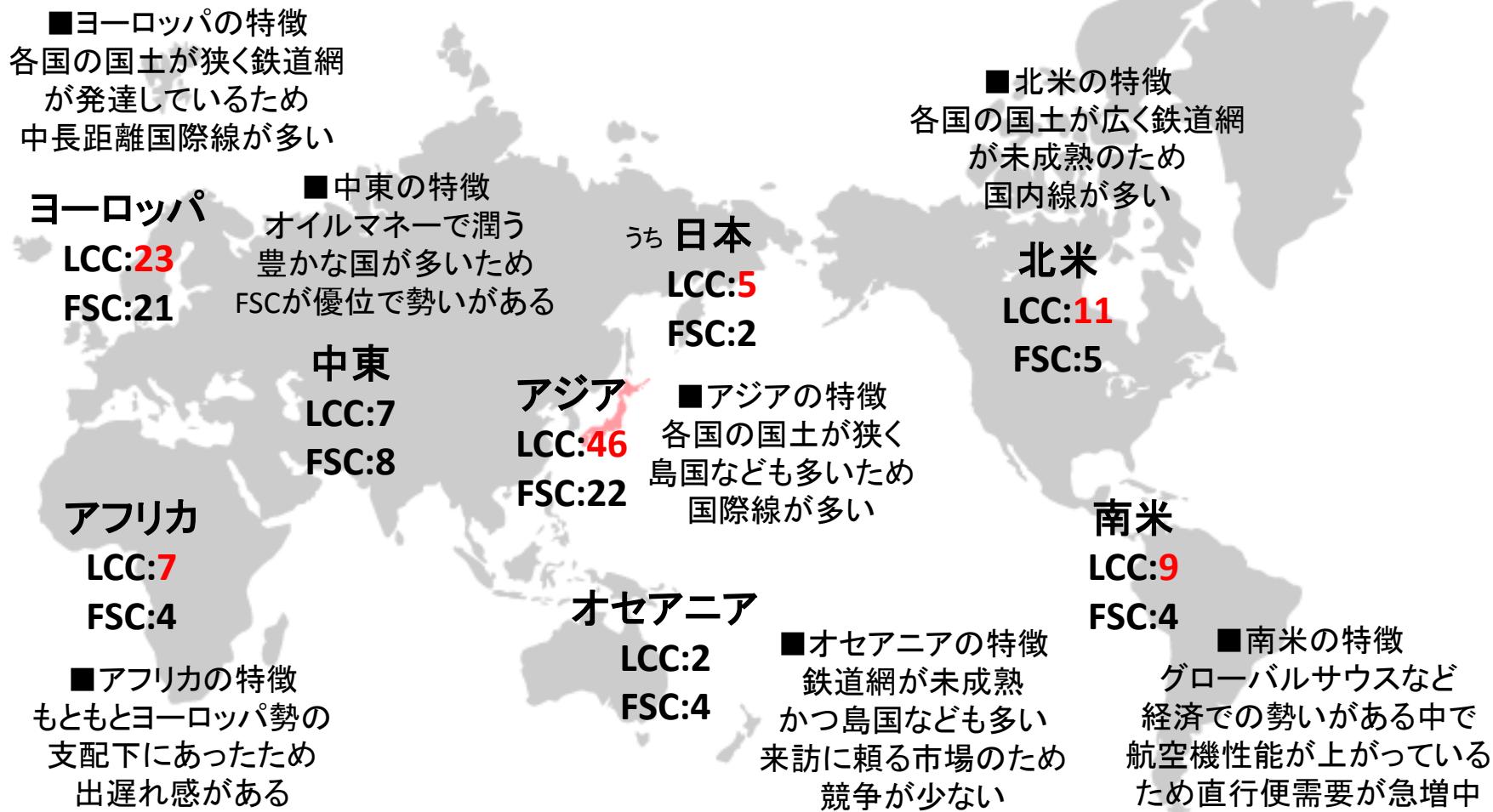


FSCとの差別化を明確にしないと淘汰されてしまう

- ・ 単一機種で統一 →WN:○ →BC:×
- ・ 単一路線の多頻度運航 →WN:○ →BC:×
- ・ ローカル空港を使用 →WN:○ →BC:×
- ・ PBBを使わない →WN:○ →BC:×
- ・ 航空券はWEB販売 →WN:○ →BC:×
- ・ 一度により多くの旅客を運ぶ →WN:○ →BC:○
- ・ 安全に関する必要最低限のサービスと設備 →WN:○ →BC:×
- ・ 付加価値に対する各種手数料を設定 →WN:× →BC:○

体力のある大手が
運賃を下げたから
負けてしまう

世界に広がるLCC



※ここでいうLCCにはHYDを含まない、またFSCにはグループ社としてカウントは1とした

LCCなど新興航空会社の運営と考え方

- ・とにかく回数を多く飛ばす
- ・とにかく旅客を多く乗せる
- ・運航する時間帯を選ばない
- ・PBB/プッシュバック/清掃会社を使わない
- ・航空券/チェックインはできる限りシステム多用
- ・運用というイレギュラーを認めない
- ・ペナルティには厳格に対応
- ・ニーズにあわせた運賃種別を分析



サービス内容、運航の実態、その存在のアピールや認知度のUPが必須

LCCとFSCの利用実績と傾向

一例

2024年9月24日



ジェットスター・ジャパン株式会社

2024年度決算について

- 2024年6月期は2019年度以来の黒字を達成
- 当期純利益は5億700万円に増加
- 営業収入は過去最高の707億7,200万円
- 平均搭乗率は前年度比7.3ポイント増の86.4%

ANA月次輸送実績

2024年9月

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期計
旅客数(人)	618,277	630,557	637,452	674,832	699,571	637,846	3,898,535
前年比(%)	117.4	116.2	114.9	108.7	108.2	110.0	112.3
利用率(%)	76.0	76.7	78.9	78.1	81.2	76.6	77.9
座キロ(千キロ)	4,562,486	4,722,566	4,568,793	4,829,379	4,821,251	4,766,595	28,271,070
前年比(%)	111.7	110.1	109.2	109.2	105.7	109.2	109.1
旅キロ(千キロ)	3,469,326	3,621,999	3,605,820	3,771,944	3,912,690	3,650,576	22,032,355
前年比(%)	110.8	111.3	108.9	105.2	107.0	107.8	108.4



国際線旅客輸送実績



国内線旅客輸送実績

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期計
旅客数(人)	2,710,318	3,013,087	2,926,922	3,337,467	3,807,768	3,430,398	19,225,960
前年比(%)	98.1	99.9	105.4	110.8	109.3	113.6	106.4
利用率(%)	66.8	68.3	70.6	75.0	84.2	77.8	74.0
座キロ(千キロ)	3,245,592	3,489,142	3,308,847	3,637,589	3,722,434	3,557,982	20,961,586
前年比(%)	96.6	99.3	99.8	99.9	104.1	100.9	100.1
旅キロ(千キロ)	2,169,431	2,383,872	2,334,588	2,729,877	3,133,422	2,769,311	15,520,501
前年比(%)	97.2	99.9	106.9	110.7	112.2	114.8	107.2

この先も注目されるLCC(利用実績)



出典:国土交通省航空局作成 各年(暦年)の統計



日本国内線に限っては少子高齢化の影響もある
逆に、国際線では燃油サーチャージをとらない
航空会社もあるためLCCの勢いはこの先も続く



出典:国土交通省航空局作成 各年(暦年)の統計



スターフライヤーを知っていますか？

大手(**FSC**)との違いや大手に無いサービスを明確にしていきます

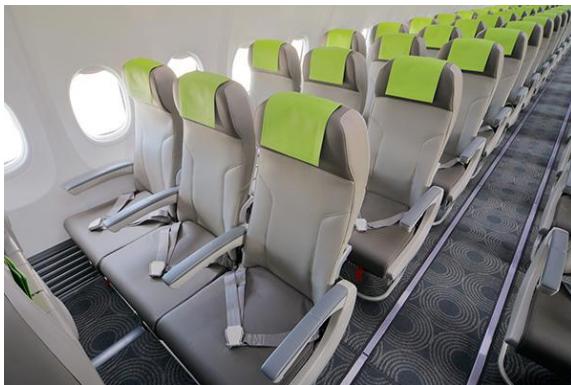
機内の特徴は？



スターフライヤー



日本航空



ソラシドエア



スカイマーク

80cm程度が主流
になってきました



就航地はどこ？



初フライトはいつ？

| 2006年

2006年01月 国土交通省より航空運送事業についての事業許可証を取得

2006年03月 国内線定期便運航開始（北九州－羽田線就航） [新しく移転した（現）北九州空港開港と同時就航]

| 2007年

2007年06月 全日本空輸株式会社と北九州－羽田線共同運航（コードシェア）開始

2007年09月 関西国際空港乗り入れ開始（関西－羽田線就航）

| 2008年

実は今が『踏ん張りどころ』です

| 2017年

2017年07月 北九州－沖縄（那覇）線就航（夏季限定）

| 2018年

2018年07月 北九州-那覇（沖縄）線 繼続運航 7月～10月は1日2往復

2018年10月 台湾桃園国際空港乗り入れ開始（北九州-台北、名古屋中部-台北就航）

| 2020年

2020年03月 新型コロナウィルス感染症拡大に伴い国際線を運休

私がしてきたこと

2007年

2007年06月 全日本空輸株式会社と北九州－羽田線共同運航（コードシェア）開始

2007年09月 関西国際空港乗り入れ開始（関西－羽田線就航） 大阪で支店長として活躍

2011年

2011年02月 羽田空港におけるデルタ航空（米国）の国際定期旅客便（羽田－デトロイト線等）の空港ハンドリング業務を受託

2011年07月 福岡空港乗り入れ開始（福岡－羽田線就航） 福岡で支店長として活躍

2011年12月 東京証券取引所市場第二部へ上場 証券コード9206

運賃設定とレベニューコントロール  「売れる」運賃の設定と販売座席コントロール

各種メディアにも取上げられました

弊社では、この度のご搭乗者数500万人突破を記念して、北九州空港において500万人目のお客様へ記念品を進呈し、併せて当該便ご搭乗の全てのお客様に記念の粗品を進呈いたしました。

また、弊社では500万人突破後の次のステップとして、7月12日(木)に日帰りも可能な弊社初の国際定期路線、北九州＝釜山線を就航いたします。さらに、国内線については、9月より火・水曜の福岡＝羽田線全席全便、前日までの予約で10,000円とする「水・火割(スイカ割り)」運賃をご提供するなど、皆様の身近な移動手段としてご利用頂けるエアラインを目指してまいります。

これからも皆様に「次のフライトもスターフライヤーで」と弊社便をご利用いただけるよう、高品質なサービスをリーズナブルな価格でご提供する「ハイブリットエアライン」として、皆様のご期待に沿えるよう努力を続けてまいります。今後ともご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

これからも、もっと新しいことに挑戦



でも、これ何のためにやっているの？

それは、お客様に「選ばれるため」



お客様の選択肢が増える=便利になる

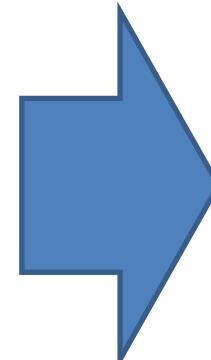
【みんな】
みなさんは「お茶」を
どこで買いますか？

【答え】

①百貨店

②スーパー

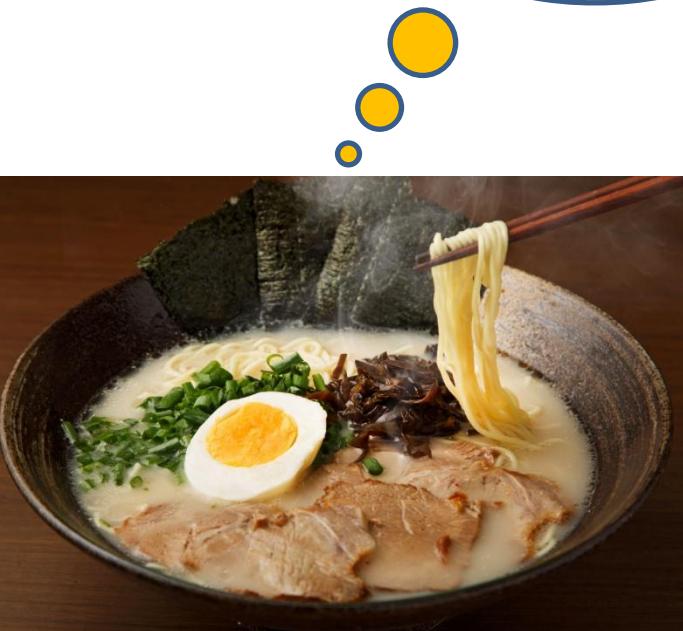
③コンビニ



選べる方が便利だよね

飛行機だって「選びたい」

みんなが「福岡に行く」
ならどうしますか？

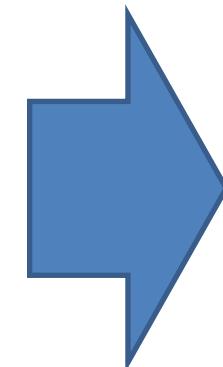


【答え】

①便数

②値段

③快適さ



選べる方が便利だよね

飛行機だって「選びたい」

2時間の
移動をどう
考えるか？



JAL

1日
20便
程度



大人普通運賃@5万円程度

簡素

豪華



1日
10便
程度

安価

高価

大人普通運賃@4万円程度

1日
6便
程度

peach

Jetstar★

大人普通運賃@2万円程度

LCCとは？

FSCとは？

一般的には運賃額に比例して

- 利便性が高まる
- おもてなし手厚い
- 付加価値が高い

ホテルだって「選びたい」

ただ寝るだけか
やすらぎや安心か
立地で選ぶか

簡素



シティホテル系
1室一泊@3万円程度

安価



1室一泊@10万円程度

高価



豪華



ラグジュアリーホテル系
1室一泊@10万円程度



ビジネスホテル系
1室一泊@1万円程度

Low Cost を求めますか

Full Service
を求めますか

一般的には利用額に比例して

- 利便性が高まる
- おもてなし手厚い
- 付加価値が高い

与えられた業務の中にも まだまだできることがある



ライバル会社は
もっとすごいこと
を考えている!!

もっと!の

考え方の一例

- ・【運航】より快適に
- ・【運送】より楽しめる
- ・【整備】より正確に
- ・【営業】より安く
- ・【企画】より便利に
- ・【経営】環境に配慮

クイズ①: 新しい「必要なサイン」とは?



運送部門の
アイディア!!

クイズ②: 他社にない自分達らしさとは?



企画部門の
アイディア!!



あなたの会社がお客様から選ばれるため あなたにできることがきっとある!!

- 「選んでよかったです！」と言ってもらえる仕事をしよう
- 「あなたじゃないとダメなんだ」と言ってもらおう
- 「仕事」と「給料」はお客様からしか得られない



踏ん張りどころのスターフライヤーに あなたの「若い力」を貸してください!



2022年定時到着率世界1位に認定されました。
これからも皆様のお時間を大切に
『感動のあるエアライン』であり続けます。
©(LCC部門)



■2024年4-6月では国土交通省航空局（JCAB）調べによる国内「定時出発率第一位」

Sf STARFLYER

本日はお招きいただきまして、ありがとうございました。