『航空業界を取り巻くトピックスセミナー』

国内線の窮状と課題

2026年11月5日

全日本空輸株式会社

目次

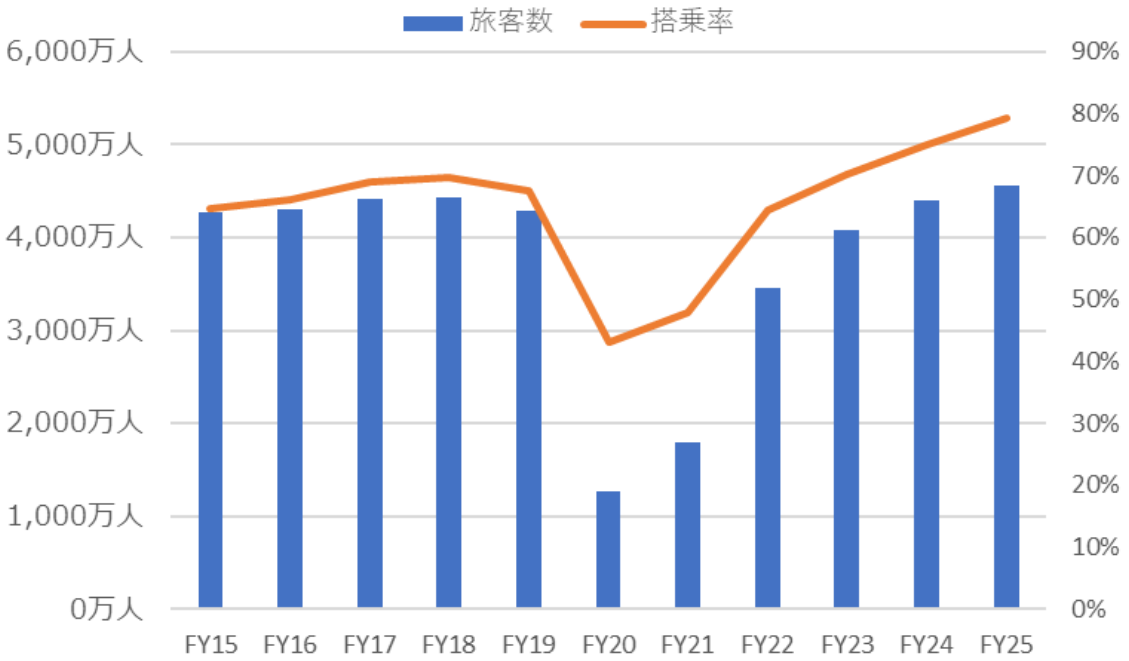
1. 国内線需要の推移・回復状況	P.3
2. 国内線を取り巻く事業環境	P.4
3. コロナ禍を経た国内線需要構造・コスト構造の変化	P.5
4. 国内線の収入構造（単価と搭乗率）	P.6
5. 国内線事業における収益性低下	P.7
6. 収益性の改善に向けた取り組み	P.8
7. 国内線ネットワーク維持のための機材発注	P.9
8. 訪日旅客の取り込み	P.10
9. 国内航空のあり方に関する有識者会議①・②	P.11～12

※項2～5は、昨年5/30に開催された『国内航空のあり方に関する有識者会議』での
弊社説明資料からの再掲となっております。

1.国内線需要の推移・回復状況

- 国内線旅客数は、コロナ禍での激減局面を脱し、足元ではコロナ禍前の水準に回復しております。
- また搭乗率については、コロナ禍前を上回る水準となっております。
- しかしながらその内実として、国内線全般の収益性悪化が顕著な状況となっております。

【弊社国内線　旅客数・搭乗率の推移】



旅客数はコロナ禍前水準に回復し、搭乗率も顕著に向上しているが、
収益性は顕著に悪化している状況

2. 国内線を取り巻く事業環境

- 国内の事業環境は、コロナ禍を経て大きく変化しております。
- 今後、日本の総人口は減少し国内線総需要が縮小していく中、地上交通の整備による航空分担率の低下・コロナ禍を経た需要構造の変化、不可逆的な費用増加等を踏まえると、国内線の収益性は低下の一途をたどっていくことが予測されます。

日本の総人口は減少傾向
特に、地方路線において需要減少が顕著

リニア開通・新幹線延伸等による
航空分担率の低下

コロナ禍を経た需要構造の変化
（テレワークの定着によるビジネス需要の減少）

燃油費・整備費・航空機材費・人件費・委託費
あらゆる費用の不可逆的な増加

国内線の収益性が低下し、
国内航空ネットワークの安定的な維持が困難に

航空は、国民の皆様の生活・我が国経済の発展を支えるインフラと認識しており、

公共交通機関
生活路線 **地方路線**

としての使命を果たし、

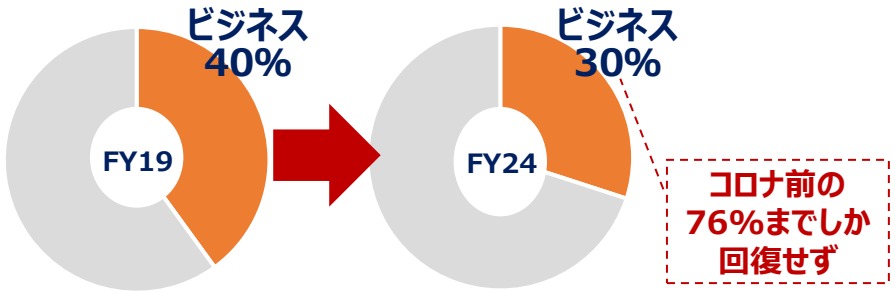
日本経済の発展
インバウンド需要獲得 **地域経済活性化** **貨物輸送**

に貢献し続けるため、国内航空ネットワークを維持していくための構造改革が必要です

3. コロナ禍を経た国内線需要構造・コスト構造の変化

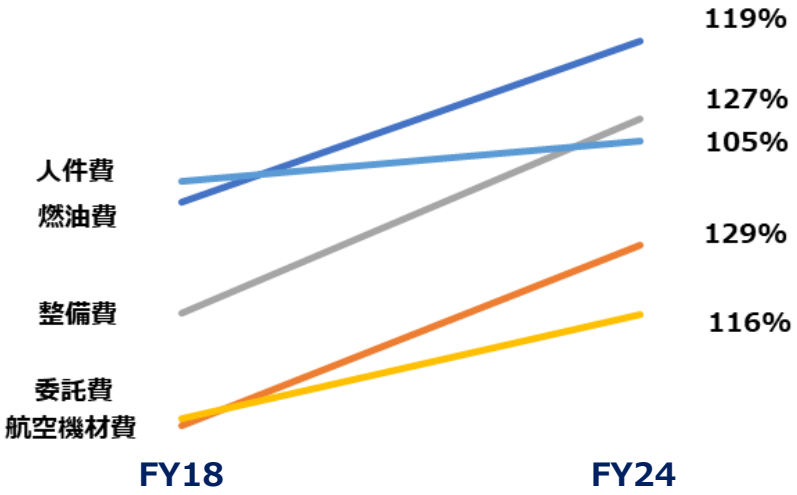
- テレワークの定着により比較的高単価のビジネス需要は減少し、コロナ前水準への回復は見込めない状況です。客体構造は大きく変化し、収入の支えであるビジネス需要の構成比は低下しております。
- あらゆる費用は不可逆的に増加し、航空機価格はプライスエスカレーションの影響もあり上昇。賃上げや委託費の引き上げ等により人件費・委託費も増加しております。

【客体構造の変化】



ビジネス需要の構成比はコロナ前と比べて1割低下

【主要営業費用の推移】



整備費・燃油費・航空機材費は、
国内線事業においても外貨建てであり、
円安局面では更にコストが膨らむ

【平均単価の推移】

2021年以降、ビジネス系運賃を値上げ（毎年5%前後）しているものの、
客体構造の変化により、国内線平均単価はほぼ横ばい

	2009年度	2014年度	2019年度	2024年度
平均単価	15,816円	15,818円	15,844円	15,980円

4. 国内線の収入構造（単価と搭乗率）

- 費用が不可逆的に増加していく中で、航空運賃における価格転嫁が不可避と考えております。
- しかしながら、運賃値上げが難しい国内線の構造要因が存在します。
- 地上交通との競合路線では単価が下落し、全線的にも供給過多の状態にあり、需要の低い日付・便においては訴求力のある価格で販売する戦略を取らざるを得ない現状です。

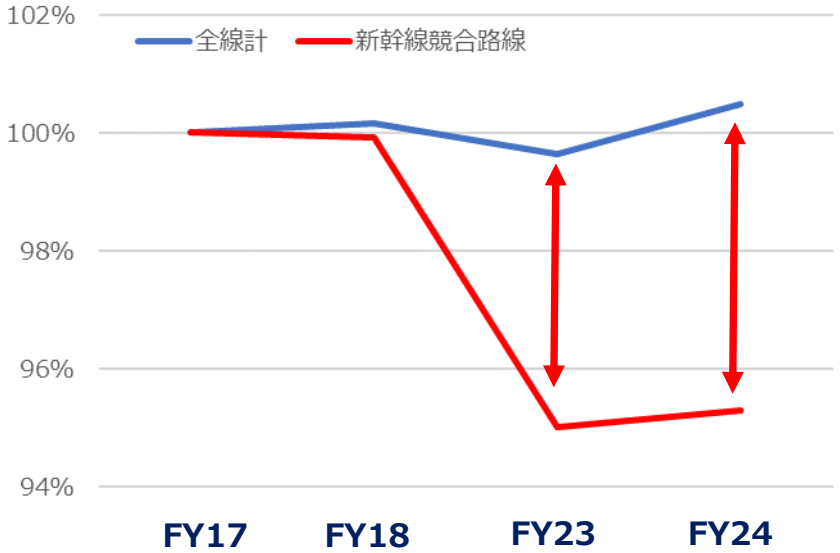
【価格転嫁が難しい構造要因】

地上交通との競合

時期・曜日・時間帯による需要波動

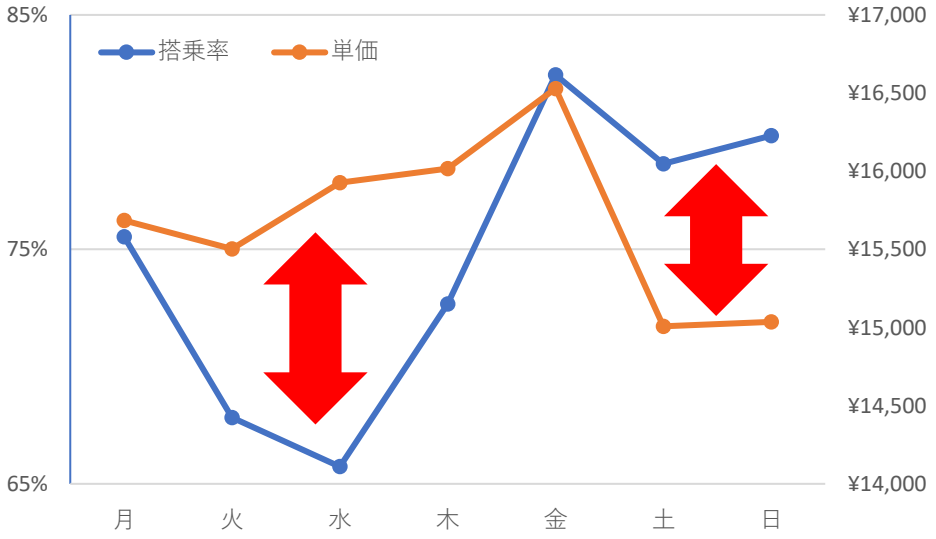
【新幹線競合路線　単価推移】

（新幹線4時間以内の競合路線　FY17を100%とした場合）



新幹線競合路線の単価は大幅に下落

【搭乗率・平均単価の曜日波動】

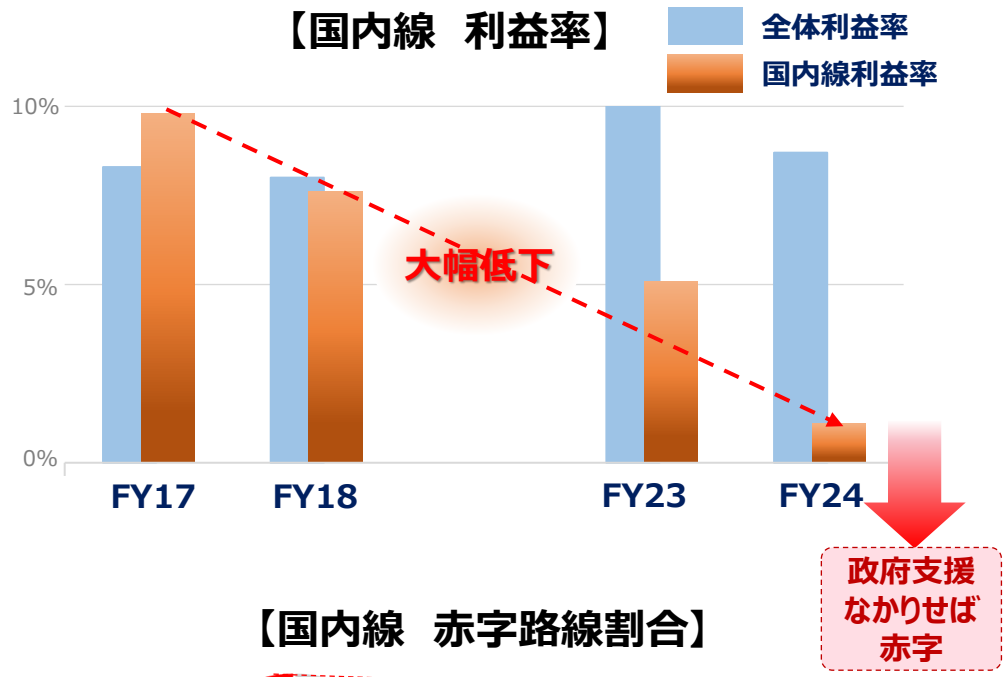


平日／週末で搭乗率のギャップが大きい
週末は訴求力のある価格で販売し需要を創出しているが
平日は需要を創出できず搭乗率は低位

5. 国内線事業における収益性低下

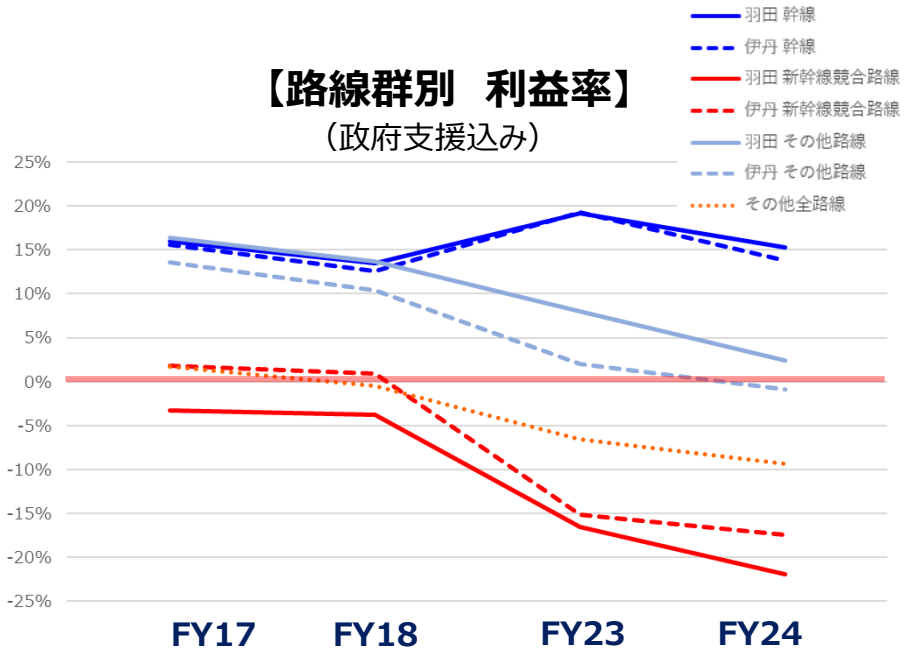
- 以前は収益の柱であった国内線事業は、需要構造の変化や不可逆的なコスト増により、利益率が大幅に低下しております。
- コロナ禍から措置いただいている政府支援（公租公課減免・燃油補助）なかりせば、実質赤字という状況です。

【国内線　利益率】



【路線群別　利益率】

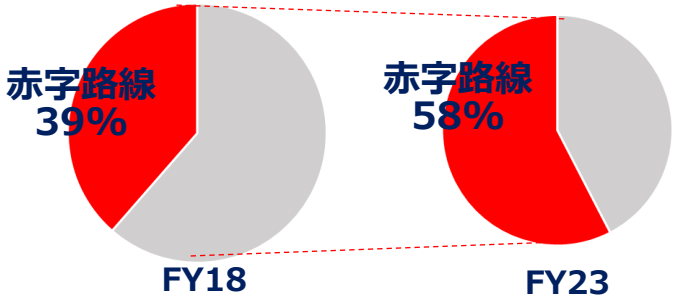
（政府支援込み）



従来より厳しい状況にあった新幹線競合路線、
羽田・伊丹以外の路線は構造的な赤字状態に

幹線の利益率は維持しているものの、
その他の羽田・伊丹路線も厳しい水準となっており、
内部補填構造は限界を迎えている

【国内線　赤字路線割合】



赤字路線の割合が半数超え

6. 収益性の改善に向けた取り組み

- 収益性改善に向けて、『自助努力』『協業』『公助』の3つの切り口で対応策を実行していきます。

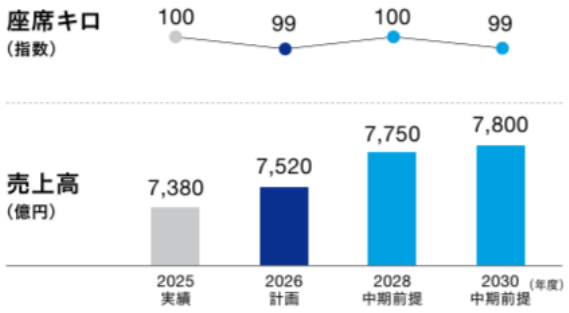
【統合報告書2026　国内旅客事業パート】

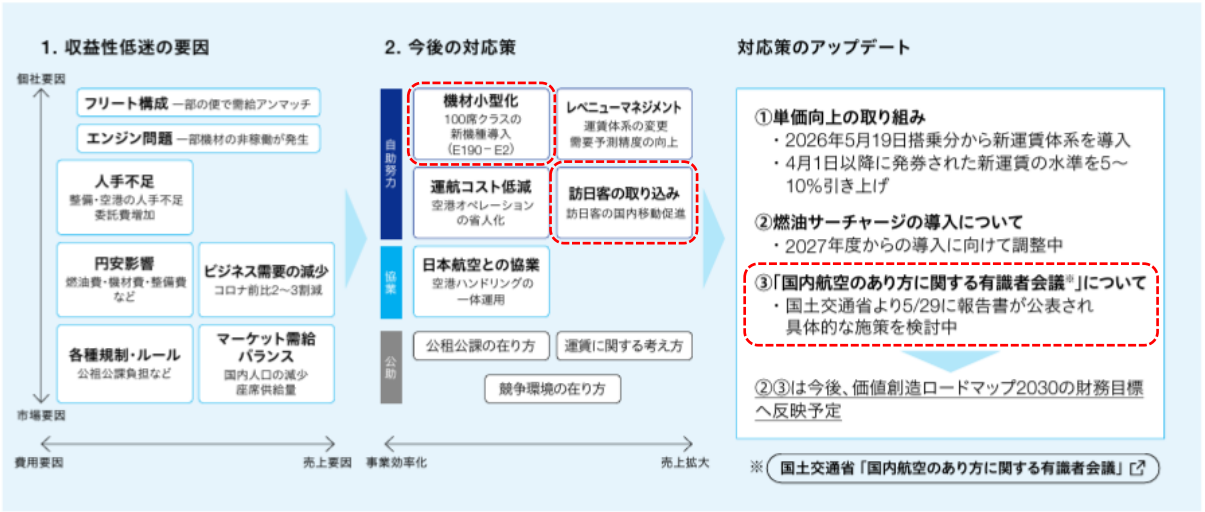
戦略ポイント

1. 足元で収益性が低迷している各要因に対して対応策を実行し、安定収益基盤への復元を目指す
2. 売上拡大と事業効率化の両面から、自助努力・協業を推進し、実質赤字の収益構造を抜本的に変革
3. 「国内航空のあり方に関する有識者会議」を受けて、施策の具体化後に計画を更新

中長期的に目指す方向性

小型化・需給適合	運賃単価の引き上げ	有識者会議による対応策





国内旅客事業は、エンジン改修に伴う非稼働機の発生など当社固有の課題に加えて、空港人財の人手不足や、行動変容による客体変化など、航空業界を取り巻く環境変化と構造的な課題にも直面しています。

収益性の改善に向けて、これらの課題に対して、自助努力・協業・公助の3つの切り口で対応策を実行していきます。

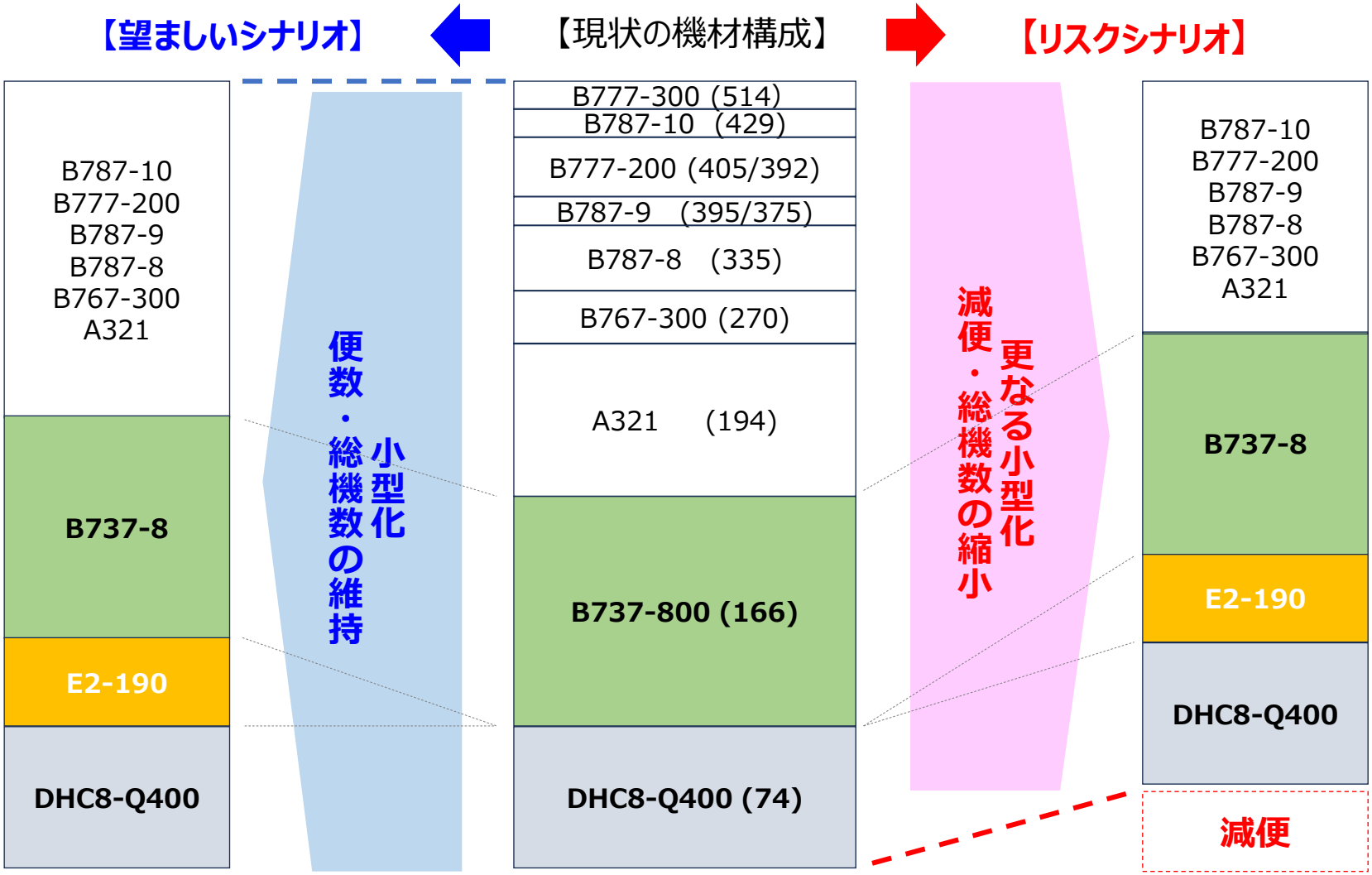
自助努力として、機材の小型化により需給適合を推進するとともに、デジタルも活用した省人化で運航コストを低減します。また、2027年度からの燃油サーチャージ導入に向けた調整を進めています。レベニューマネジメントの高度化や訪日客の取り込みにより収益性を高めながらトップラインを拡大していきます。

空港ハンドリング領域では、日本航空との協業も一部で開始しており、今後もさらなる効率化を推進していきます。

2026年5月末には、国土交通省が主催する「国内航空のあり方に関する有識者会議」を経て、国内線の収益改善に向けた業界の方向性が示されました。これを受けて当社で実行する具体的な施策を可能な限り早期にとりまとめ、価値創造ロードマップ2030の財務目標にも反映していくことで、国内旅客事業の安定収益基盤への復元を目指します。

7. 国内線ネットワーク維持のための機材発注

- 今後の国内マーケット環境に柔軟に対応するべく、100席クラス新小型ジェット20機をはじめとした国内線需給適合のための小型機材を合計46機発注いたしました。
- 一方、大型・中型機材の機数規模については、今後の便数規模とあわせて検討・決定していくこととなります。

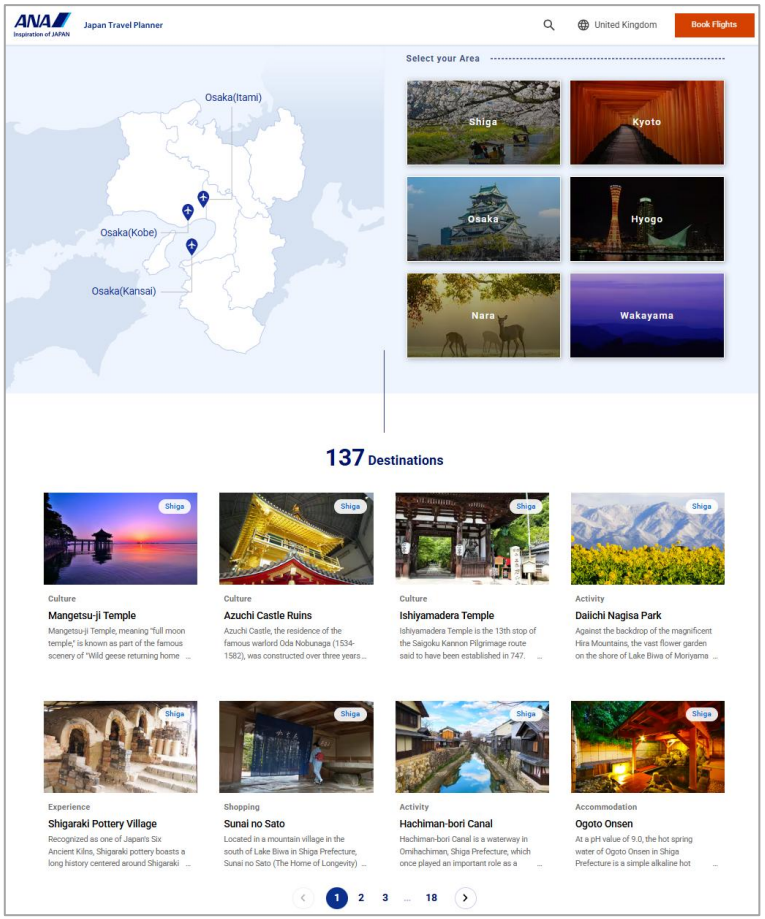


8. 訪日旅客の取り込み

- 日本の総人口が減少していく中での新たな需要の創出として、訪日旅客の国内線利用拡大に取り組んでいます。

Japan Travel Planner

- 海外在住者向けに,日本の魅力や情報を発信するウェブサイトを11言語・２６地域で展開



豊富な内際ネットワーク

- 国際線55路線・国内線113路線の自社運航ネットワーク
- スターアライアンス・個別提携を通じた、外国航空会社からの国内線へのコードシェア（23社）
- ユナイテッド航空・ルフトハンザ航空・シンガポール航空とのジョイントベンチャー（共同事業）を通じた販売促進

販売チャネル・乗り継ぎ利便性

- 予約・搭乗管理システムの内際一元化
- 運賃体系リニューアル、予約・搭乗ルールの内際共通化
- 羽田空港における同一ターミナルでの乗り継ぎ

9. 国内航空のあり方に関する有識者会議①

- 『公助』・『協業』のあり方も含めて、様々なご議論をいただきました。

国内航空のあり方に関する有識者会議　報告書　概要

国内航空の現状

2000年の規制緩和による自由化

・路線免許制の廃止　・運賃の自由化　・新規参入社への発着枠の優先配分

⇒ 中堅社のネットワークの拡大、運賃種別の多様化、サービスの向上

利用者利便の向上、国内航空産業の発展

新型コロナを経た事業環境の構造的変化

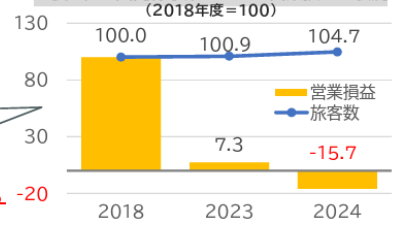
・不可逆的な コスト上昇(燃油費、整備費、人件費等)

・円安による 外貨建コスト増

・高単価の ビジネス需要の減少

新型コロナ以降、旅客数は回復したものの、2024年度には国内線の収支は実質的に赤字

主要6社の国内線事業における営業損益の状況（2018年度＝100）



航空政策の方向性

：航空会社間の競争を原則としつつ、国内航空ネットワークの維持のための方策を講じ、利用者利便を確保。

具体的な方策

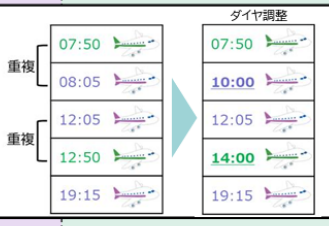
大手社　中堅社　リージョナル航空会社　地域航空会社

路線協調の円滑化

＜課題＞
- 複数の航空会社のダイヤが重複。

＜対応策＞
⇒ 一定の要件の下で独占禁止法上問題なく、路線のダイヤ調整が可能。

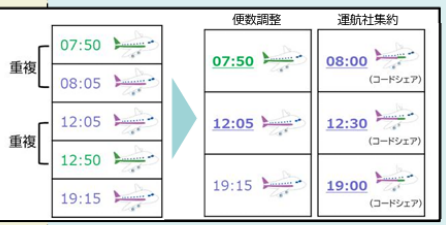
＜効果＞
利用者利便(時間帯の選択肢など)の向上。



- 需要が減少している路線では、自由な競争のみでは事業継続が困難になるおそれ。

⇒ 離島路線など「地域住民の生活に必要」な路線は、航空法の認可を得て、独占禁止法の適用除外が可能。

航空会社間でのダイヤと供給量(便数など)の調整により、ネットワークの維持と利用者利便の確保。



航空会社間の協業の円滑化

- 大手社から中堅社への出資規制により、各社の経営上の選択肢が狭められている。

⇒ 事業環境の変化に応じ、各社の経営の自由度を高めるため、当該出資規制を廃止。

⇒ 合併等があれば、競争とネットワーク維持の観点から、一部の発着枠の回収再配分を実施。

ネットワークへの影響を最小限に、経営改善に向けた連携深化も可能に。

リージョナル機活用による需給適合

- 需要減で他社の小型機活用ニーズが増えつつある。

⇒ 「運航業務の管理の受委託」制度の活用。

航空会社間での機材の融通の円滑化を通じ、需要に応じたサイズ適合化が可能に。

運航品質の改善

- 離島などの地域航空を担うATR機の運航品質に課題。

⇒ 技術面支援含め、官民連携で取り組む。(メーカーへの申入れも見据え対応の検討、リモート整備も可能とする整理 など)

就航率改善を図り、地域住民の足を確保。

透明性の確保

- 協調・協業等が進展する中でも利用者利便や公正な競争を確保する観点から、適切な運賃水準の監視と分かりやすい情報公開が必要。

⇒ 実勢運賃のモニタリングを実施。あわせて、低廉運賃の監督基準や情報公開のあり方も見直し。

利用者が運賃の動きを分かりやすく把握することを可能に。また、コストに見合った健全・公正な価格競争の確保。

需要獲得・サービス向上に向けた取組

- 国内航空のインバウンド利用の低迷 ⇒ 国際観光旅客税の補助事業の対象拡充、地域航空会社への伴走支援 → インバウンド需要の取込みによるネットワーク維持
- 人口減少下での需給適合が必要 ⇒ リージョナル機等の有効活用、需要に合わせた曜日運航・期間減便の実施 → 様々な選択肢を通じ、需給適合の実現
- 遅延の増加 ⇒ 航空会社・空港・管制等様々な主体が連携して取組を実施 → 定時性の確保により、利便性と信頼性の向上

地域航空会社へのインバウンド誘客支援事例
- 経路検索表示(天草エアラインとGoogle社との契約支援によるGoogle Map表示等)
- 離島航空を活用した旅行商品の造成支援

今後の検討課題 ：① 今般の議論の継続的なフォローアップ　② 鉄道等他モードとの役割分担に関する検討　③ 地域航空の今後の維持のあり方に関する検討

国民生活を支える重要な交通手段である国内航空ネットワークを今後も安定的に維持し、利用者利便を確保するため、航空会社をはじめとする関係者が速やかに上記施策を実行することが重要。

9. 国内航空のあり方に関する有識者会議②

- 『国内航空のあり方に関する有識者会議』にて示された方向性を踏まえ、『公助』を活かした『協業』の拡大・深化を図ってまいります。
- 安全性・定時性といった基本品質の堅持を含めて、更なる『自助努力』にも取り組んでまいります。

路線協調の円滑化
モード特性を活かした路線展開

【2026年年度下期事業計画　プレスリリース】

2. 国内線事業

＜ANA＞

- 運航便数を前年同期比 101%に計画いたします。
- 伊丹空港発着路線を再編し、需要に応じた最適な路線便数設定とすることで、お客様の利便性の向上と収益性の向上を実現してまいります。
- 訪日旅客の高需要期である 1 月～3 月にかけて、成田発着国内線を増便・期間運航することで、国内線においても旺盛な訪日需要の取り込みを強化してまいります。
- 国土交通省の「国内航空のあり方に関する有識者会議」での到達点を踏まえ、厳しい国内線事業環境下における航空ネットワークの維持に向けた新たな取り組みとして、**羽田=岡山線において日本航空株式会社と運航ダイヤを調整**し、両社で利便性の高いダイヤ設定を実現しました。これにより従来以上に航空の利便性を高め、お客様の多様なニーズにお応えするとともに、更なる収益性向上に努めてまいります。
- 同会議において示された便数調整や運航社集約といった供給量も含めた調整、加えてそれを踏まえたコードシェア路線・会社の拡大等、競合他社間でのさらなる協調の深化についても今後検討を進めてまいります。
- コロナ禍を経て、需要構造が変化していることに加え、費用も増加しており、利益を創出することが厳しい状況にありますが、路線便数計画をはじめ各種施策を推進させることで、国内線の収益性向上に向けて引き続き取り組んでまいります。

【羽田＝岡山線 運航ダイヤ】

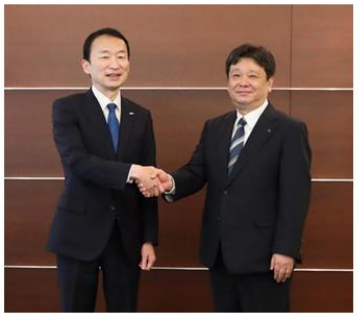
羽田発		
便名	出発時刻	到着時刻
NH651	7:25	8:45
JL231	8:20	9:40
NH653	10:00	11:20
JL233	10:35	11:55
NH655	12:05	13:25
JL237	14:35	15:55
JL239	17:00	18:20
NH657	18:00	19:20
JL241	20:00	21:20
NH659	20:15	21:35

岡山発		
便名	出発時刻	到着時刻
NH652	7:05	8:20
JL232	7:15	8:25
NH654	9:30	10:45
JL234	10:35	11:45
JL236	12:40	13:50
NH656	14:05	15:20
JL240	17:15	18:30
NH658	17:50	19:10
JL242	19:00	20:10
NH660	20:00	21:15

リージョナル機活用による需給適合
「運航業務の管理の受委託」制度の活用

2026 年 7 月 29 日
全日本空輸株式会社
アイベックスエアラインズ株式会社

ANA 便の受委託事業に関する包括的業務提携で合意



全日本空輸株式会社（以下「ANA」／本社：東京都港区、代表取締役社長：平澤寿一）とアイベックスエアラインズ株式会社（以下「IBEX」／本社：東京都江東区、代表取締役社長：前澤豊）は、このたび、「運航業務の管理の受委託」に関する包括的業務提携について合意いたしました。

国土交通省の「国内航空のあり方に関する有識者会議」報告書（2026 年 5 月 29 日）では、国内航空ネットワークを維持するために、航空需要の変化にあわせて需給適合を図る手段として「運航業務の管理の受委託」制度を有効活用することへの期待が示されています。

こうした環境認識のもと、IBEX からの提案に基づき両社は従来のコードシェアを発展させ、「ANA 便の受委託事業」を開始することで合意しました。2029 年度の事業開始を目途に準備を進めてまいります。

本事業では、ANA が販売会社として路線便数計画および販売を担い、IBEX が運航会社として運航を担います。これにより、両社の経営資源を有効活用しつつ、路線維持と運航効率の向上の両立を図ります。なお、運航する機材につきましては、エンブラエル E190-E2 型機を共通事業機として活用することも合意しております。

今後、両社は本事業の具体化を通じ、持続可能な地域航空ネットワークの構築を目指してまいります。

ご清聴ありがとうございました。

引き続き弊社事業へのご理解・ご支援を賜りたく、よろしくお願いいたします。