

平成 16 年 1 月 26 日

TD 勉強会 情報 82

1. CRS 規制緩和

バリュー・ベース・プライシングの途開く

2. 2003 年の米旅行業界回顧

3. 2004 年の米旅行業界展望

4. エクスペディア、ハイアット等と ダイレクト接続

5. LCC 隆盛の予言？ LCC 3 社 利益計上揃い踏み

6. セーバー： トラベル・ネットワーク部門収入減

7. サウスウエスト 31 年連続利益計上達成 それでも不満

8. その他のニュース

Regulation: TDR, January 19, 2004

1. CRS Deregulation: Paving The Way For Value-Based Pricing

CRS 規制緩和 バリュー・ベース・プライシングの途開く

米運輸省 (DOT) は、CRS ルールの廃止を決定した。この規制緩和は、GDS にかつてないほどの変化の機会を与えるだろう。1月31日に殆どの CRS ルールを失効させ、7月31日に、ディスプレイ・バイアスの禁止と、パリティ・クローズ、および Web 運賃の提供を CRS 参加の条件にすることを禁止について、全てを完全に撤廃する。

Forrester Research の主席アナリスト Henry Harteveldt は、「これで、GDS は、単なる旅行流通支援者に止まらず、より付加価値をつけたプロダクトの提供者に変身する事が出来る」と述べている。

以下は、Harteveldt のコメントである。

7月のバイアス禁止の撤廃で、エアラインは、優先リスティングなどに対しプレミアムを支払う選択が出来る事になる。突然、GDS はコストと言う考えから、潜在的なマーケティングの投資先が変わってしまった。GDS 規制緩和は、究極的には、エアライン寄りのものである。エアラインは、チャンネル・ベース・プライシング — 即ちサプライヤー・ダイレクト用や、GDS 経由の仲介業者用の異なったプライシング設定をより強化するだろう。それは競争を促進するだろう。GDS は、サプライヤーに対し、バリューの提供の必要性を感じている。ヤット、マーケティング・ビジネスを自由に展開出来るようになったのである。GDS がエアラインと適切な関係を築く事が出来れば、“GDS ハズシ”などのダイレクト・コネクットの恐怖から抜け出ることが出来るだろう。

The GDSs Respond

Sabre は、昨年、規制緩和を求めて業界活動を行っていた。と同時に、規制緩和を見越して、エアラインと Direct Connect Availability Three-Year Option (DCA3) を契約し、ブックイング・フィーの値引きの見返りに、全ての運賃に対するアクセス権を取得した。Sabre は、もう一方で、小売に進出している。エアラインに対するバリュー・プロポジションの強化の一環として、レジャー市場向けのオフライン旅行社コンソーシアム Jurni Network を編成している。

Galileo は、Sabre の DCA3 と同じ様な Preferred Fares Select を作り、向こう3年間の Web 運賃を含む全運賃へのアクセス権を確かなものになっている。

Amadeus は、それらとは違ったバリュー・ベース・プライシングを導入している。バリューとテクノロジーに基づいたプライシングにより、コモディティー化から隔絶するのが戦略と Amadeus は述べている。

The Challenges

規制緩和は、必ず GDS マージンを減少させる。彼らは、今後彼らの思う通りに値上げが出来なくなる。社員の数から、その待遇条件など全てが再検討されなければならないだろう。そして旅行社リベート（インセンティブ）は消滅するだろう。マイクロソフトは、自社ソフト使用に金など出す筈がない。フォードは、フォード車の使用に金など出す筈がない。旅行社は、テクノロジーの使用には金を払わなければならないだろう。そしてそのコストは、消費者に手数料と言う形で転嫁される事になる。旅行社が消費者に、エアー・ホテル・カー・クルーズのベスト・レートを提供出来れば、そして消費者に時間の節約と予約手配の負荷を軽減させることが出来れば、手数料は正当化される。公認会計士や、弁護士の如く。と、Harteveldt は述べている。

GDS は、より多くの収入源を探さなければならない。機能の向上を欲する会社には、その開発費は、前と違って有料とするだろう。リスティングについても、第一画面のトップは、プレミアム料金となるだろう。GDS は、多分、究極的な旅行の検索エンジンなのだから、賢明な GDS は、この様なマーケティングを最大限に展開するだろう。

2004 Outlook

業界インサイダー達は、2004 年には GDS は大きく変化しないと言っている。2004 年と 2005 年は、現行の契約により今と同じ条件でビジネスが展開される。しかしながら、コストの削減と収入機会の増加は“マスト”である。最終的には、GDS はより効率的な会社になるだろう。社員・エアライン・株主にとってより魅力的な会社に脱皮するだろう、と Harteveldt が言っている。

2. Year-In-Review: TDR, January 19, 2004

A Turbulent Year Lays The Groundwork For Exciting Advances

2003 年の米旅行業界回顧

2003 年は、9-11 以降、再び旅行業界の混乱が起きた年となった。戦争、SARS、経済問題、そしてセキュリティーへの恐怖の年であった。しかし、業界のリーダー達の中には、次の年につなぐ事が出来る多くのことを成し遂げた年でもある、と肯定的な意見を述べている人達もいる。以下は、アナリストや業界幹部の 2003 年の回顧である。（“○”が回顧、“▲”が失望を表す。）

Philip Wolf: PhoCusWright

- InterActiveCorp の Barry Diller による立て続けのオンライン旅行社の買収
＜Expedia, Hotels.com, Hotwire の買収により、オンライン旅行社王国を築く＞
- オンライン旅行社のトップの交替
Cendant Travel Distribution Service : Sam Galeotos → Sam Katz
Sabre : Bill Hannigan → Sam Gilliland
IAC Travel Division と Expedia : Rich Barton → Eric Blachford
＜新 CEO 達は若くて積極的で、その他の会社の文化とは異なったものを持っている。そして保有している資産を活用し、法人旅行市場に参入し、サプライヤー・ダイレクトし、多くのテクノロジー・ソリューション保有する強力なディストリビューション・プレイヤーになる。＞
- ホテル・マーチャント・モデル販売の隆盛
- ダイナミック・パッケージング 地歩を固める
- オンライン旅行社の法人旅行市場への参入 ＜Orbitz の McDonald's の獲得＞
- ▲ SARS による需要の減退 ＜旅行業界のリスク・マネジメントの欠落＞

Thomas Underwood: (株式会社アナリスト) Legg Mason Wood Walker

- IAC が買収したオンライン旅行社群を束ねた、IAC Travel のシナジーの追求
- Travelocity のビジネス・モデルの変更 ＜Expedia 近似したモデルの採用＞
- エアラインの GDS 所有の終焉 ＜プライベート会社へ Worldspan 売却＞
- GDS の規制緩和を見越したブッキング・フィーの値下げ
- ▲ Travelocity の欠損計上
- ▲ 旅行需要の低迷 ＜戦争、SARS による影響、2002 並あるいは悪化＞

Joseph Laughin: OAG Data

- ローコスト・キャリア（LCC）の台頭 <全供給+3% : LCC 供給+5%、便数ベース+14%>

Parashanth Kuchibhotla: eclipse Advisor

- 旅行業界全般の回復 <航空業界の収支改善開始、アジア太平洋地区の SARS 禍からの回復>
- ▲ United 航空の再建計画の遅れ（Chapter 11 から脱出来ない）
- ▲ UA ローコスト部門 Ted への失望 <以前に失敗した UA の LCO “Shuttle by United” の教訓が活かさない。>

3. 2004 Forecast: TDR, January 19, 2004

2004 To Be A Year Of Stability And Opportunity, Experts Say

2004 年の米旅行業界展望

変化する消費者需要、景気の回復、CRS 規制緩和、旅行のアナリスト達は、2004 年に楽観的な見通しを持っている。

Agencies And Online Players

積極的に宣伝販促を行ない、競争を仕掛ける旅行社（オフライン）は、より大きなシェアと新しい顧客を獲得するだろう。しかしオンライン旅行社により、その採算性は規制されるだろう、と Thomas Underwood/Legg Mason Wood Walker Inc.が述べている。

Airlines And Hotels

特に上半期に、エアライン需要が回復するだろう。NW・UA・AA などには、前年より大きな収支改善が予想されている。しかし、下半期は、各社は苦戦するだろう。特に2003 年下期に大幅な収入増を遂げた America West が苦戦するだろう。

航空会社内航空会社の Song (DL) や Ted (UA) の実力が試される年になるだろう。セルフ・サービスの継続した拡大が予想され、ホテル業界にまで、それが拡大されるだろう。

（Kiosk チェックイン？）航空運賃とホテル客室料金で、値上げが実施されるだろう。しかしそれは、マージナルなもので、サプライヤーが希望するレベルまでには達しないだろう。過去 3 年間削減され続けた航空会社の供給復帰のスピードに左右される。

Business Travel

2004 年はビジネス需要が回復する年になる。 オンライン旅行社の法人旅行市場参入により競争促進がはかられる。 オンライン旅行社がこの市場で成功すると、伝統的法人旅行管理旅行社 (TMF) への大きな影響が出るだろう。 そして法人旅行市場にもマーチャント型のビジネス・モデルが適用されるかもしれない。

主要ホテルは、2004 年に、旅行のディストリビューター、特にオンライン旅行社、のコントロールにある程度成功するだろう。 ホテルは、彼らの強い願望である、単一イメージ・インベントリー管理を追及するために、全てのチャンネル (販路) に亘ってインベントリーとプライシングを一貫性あるものにするだろう。

2004 年のダークホースは、クルーズとミーティングとコンファレンスのオンライン販売である。

また 2004 年には大きな M&A 劇が繰り広げられるだろう。 American Express がオンライン販売強化のために大きな買い物をするかもしれない? Expedia が、伝統的オフライン旅行社トップ 5 社の中から 1 社を買収するかもしれない? Orbitz の上場に触発されて、他の旅行会社が IPO をするかもしれない? Worldspan はどうなる?

American Express が確かに一番大きい旅行社である。 少なくとも 2004 年は、この位置は揺るがない。 IAC Travel が No.1 になると公言しているが (Diller)、それには多分 3 年はかかるだろう。

トラフィックの回復と、IT への投資拡大、金融市場のそれらの資金需要への対応を勘案すると、2004 年は、旅行業界にとって楽観的な見通しが描けることになる。

Travel Technology: DTW, (1/22/2004)

4. Expedia Goes Direct With Hyatt, Outrigger

エクスぺディア、ハイアット等 と ダイレクト接続

Expedia が Hyatt と Outrigger Hotels and Resorts と、初めてダイレクト・コネクションを開始する。 これにより、ホテルは、Expedia.com に於けるマーチャント・ホテル客室販売のコントローを、リアルタイムで効率良く行なう事が出来る。 ホテルは、需要に即応して、インベントリーの開け閉めや価格の変更を瞬時に行なう事が出来る。 消費者は、ホテルの予約センター (CRS) に直接接続して、予約やその変更をする事が可能になる。 消費者の予約は、ホテル CRS に自動的に記録される。 今までの電話や FAX による予約の回答のやり取りが不要になる。

Expedia は 2003 年に Hilton と Six Continents と同じようなダイレクト・コネクトの開始を予定したが、何故か未だに開始されていない。

Airlines: DTW, (1/22/2004)

5. Prophetic? Airline Trio Produces Profits

LCC 隆盛の予言? LCC 3 社 利益計上揃い踏み

ローコスト、低運賃キャリア 3 社、AirTran、America West、Southwest が、以下の通り、2003 年に利益を計上した。

単位： U.S. \$ Million

	利 益	収 入	備 考
AirTran	100.5 (10 倍)	918 (+25.2%)	政府セキユティ-還付 38.1
America West	57.4 (-387.9)	2.2B (+10.1%)	政府セキユティ-還付 81.3 最高 Cash Balance 629.5
Southwest	442 (+ 83.4)	5.9B (+ 7.5%)	政府セキユティ-還付 271、 31 年連続利益 健全収支には更に便当たり+3~4 人必要、 L/F2000 年より低下

() 内は、昨年度決算値若しくは作年度比

Travel Technology: DTW, (1/22/2004)

6. Sabre: Revenue To Drop In Network Unite

セーバー： トラベル・ネットワーク部門収入減

Sabre の第 4 半期決算は、▲\$14M (▲15 億円) の欠損を計上した。 GetThere ユニットの Travelocity への一時的統合費用を計上したため。 特別費用を除いた場合は、+100 万ドルの利益 (+1 億円) で、前年同期比では▲95%の減益であった。(前年第 4 四半期は+\$21M の利益)

2003 年年間では、+\$83M (+91 億円) の純益で、2002 年の+\$214M (+235 億円) より▲61%低下している。 2004 年は、Sabre は 2%~6%の収入増を計画している。 事業部門別の収入予算は、Travelocity +27%; Sabre Travel Network +0%, Sabre Travel Network +10~+15%の増加を見込んでいる。

Travelocity と AOL が 2006 年 3 月までの契約を見直した。 AOL は、Sabre に支払う広告分配金を縮小し、Sabre は AOL に支払う Fixed payments を減額する。 新しい契約は 4 月 1 日より有効となる。 Travelocity の親会社 Sabre は、2003 年第 3 四半期の決算ステートメントで、AOL と Yahoo から Travelocity 収入に失望していると述べていた。 そして、契約継続を希望するのであれば、条件の見直しが必要になると述べていた。 AOL と Travelocity のこのマーケティング契約は 1999 年から開始されている。 Travelocity は AOL Travel にオンライン予約エンジンを提供している。(DTW, 1/22/2004)

Sabre は、プログラム導入後タッタの 9 ヶ月で Travelocity Agent Program (TAP) を 2 月中旬に中止する。 このプログラムは、Sabre 端末保有旅行社に、コーブランドの Travelocity サイトを提供し、その予約にコミッションを支払うと言うもの。 GDS 以外のコンテンツにアクセスするために、TAP に替えて、Agent59 (Travelocity's Site59 の旅行社版)、Jurni Network を含む十分な代替を用意している、と Sabre のスポークスマンは述べている。 TAP を導入した時と違って、旅行社は、GDS 経由で Web 運賃にアクセス出来る様になっていると、このスポークスマンは語っている。

Yahoo Finance の Sabre のチャート (過去 1 年間) をペーストする。



過去 1 年 安値 : 14.50 ドル 高値 : 27.50 ドル 1 月 23 日 終値 : 22.90 ドル
 時価総額 \$3.29B (3,620 億円) P/E : 39.62 EPS : 0.578 ドル

Airlines: Southwest Press Release, January 22, 2004

7. Southwest Airlines' 2004 Profit and Loss Sheet

サウスウエスト 31 年連続利益計上達成 それでも不満

Southwest Airlines の 2003 年度 (Jan-Dec) の純利益は、\$442M (486 億円) と前年比 +83.4% の増益となった。多分この利益は、米航空業界の 2003 年度の最高利益と思われる。但しこの利益には、セキュリティ・フィーの政府還付金など \$259M (285 億円) が含まれている。Southwest は、業界最高利益を達成しているにも拘わらず、L/F が 2000 年以降低下しており、健全な収支に戻す為には、あと +3~+4 人の旅客の摘み取りが必要であるとコメントしている。

2003 年度の旅客数は、6 千 567 万人 (前年比 +4.2%・RPM は +5.6%)、ロードファクターは 66.8% (前年 65.9%)、(供給 +4.2% 拡大下で L/F が上昇している!) イールドは 11.97 セント (前年 11.77 セント) (イールドが上昇している!)、ユニットコストは 7.60 セント (7.41 セント) であった。期末の従業員数は、32,847 人 (33,705 人)、(供給拡大下で従業員数が ▲2.5% 低下している!) フリートは B737 型機 388 機 (375 機)、2004 年度の新機材デリバリーは +47 機を予定している。

単位：百万米ドル

費 目	2003 年度収支	備 考
営業収入	5,937 (+7.5%)	
営業費用	5,454 (+6.8%)	
人件費	2,224 (+11.6%)	営業費用の 41%
燃油費	830 (+ 8.9%)	営業費用の 15%
整備費	430 (+10.3%)	
代手料	48 (-12.7%)	ベース・コミッション全廃
航空機賃借	183 (- 2.1%)	
着陸費等	372 (+ 7.8%)	
原価償却費	384 (+ 7.9%)	
その他の費用	983 (- 3.3%)	
営業利益	483 (+15.8%)	営利率 8.1%
営業外損益 ネット	225 (N.A.)	含む政府還付金
税引き前利益	708 (+80.2%)	
税引き後利益	442 (+83.4%)	利益率 7.4%

8. その他のニュース

CO 航空は、Western Union と組んで、航空券現金払いの方法をもう一つ追加する。予約後 24 時間以内に Western Union に運賃を払い込む制度で、米国民の 32%の現金払いを好む旅客に対応する。米国では、23 百万の人々がクレジットカードを保有していない。(TDR, January 19, 2004)

jetBlue は、人間の疲労に関する研究で権威のある Alertness Solutions と提携して、Alertness Management Program (AMP) を、同社の運航乗務員の安全対策に導入する。科学的に裏打ちされたトレーニングや教育（オンライン双方向教育）により、航空機の運航時に発生する睡魔や circadian（人体時計）障害の克服に乗り出す。(jetBlue Press Release, January 21, 2004)

米国上院は、インバウンド促進の為の予算 5 千万ドル(55 億円)を否認、結局▲80%減の 1 千万ドル（11 億円）しか認めなかった。昨年米国議会は、5 千万ドルのファンドを要求するインバウンド振興策を採択していた。これを受けて商務省は、商務省長官にレポートする the U.S. Travel and Tourism Advisory Board を設立していた。(DTW, 1/22/2004)

米ノースウエスト航空の第 4・四半期決算、特別項目除き赤字 [シカゴ 23日 ロイター]

米航空 4 位のノースウエスト航空<[US:NWAC](#)>が発表した第 4・四半期決算は、特別項目計上前で、1 億 2,900 万ドル（1 株あたり 1.49 ドル）の赤字となった。コストの低い他社との競争で、営業収益が大幅な赤字となった。前年同期は 1 億 7,800 万ドル（1 株あたり 2.08 ドル）の赤字だった。

地域航空会社ピナクル・エアラインズの上場益 2 億 9,900 万ドルや、オンライン旅行会社ホットワイヤ、オービッツの株式売却益 4,500 万ドルなどの特別利益を計上すると、純利益は 3 億 6,300 万ドル（1 株あたり 4.18 ドル）となった。前年同期は 4 億 8,800 万ドル（1 株あたり 5.68 ドル）の赤字だった。アナリスト予想は、特別項目計上前で 1 株あたり 1.60 ドルの赤字だった。