

平成 16 年 11 月 5 日

# TD 勉強会 情報 140

1. 個人情報漏洩の悲劇 個人情報泥棒被害が急拡大
2. Y 世代のオンライン旅行者を捕まえろ
3. センダン、オービッツ買収でオンライン業界 2 位に躍進
4. グーグル 革新的プロダクト連続開発
5. 台湾政府、中華航空の民営化方針撤回
6. 米航空会社、社員モラルの低下と収支悪化の悪循環
7. 米加 LCC、第 3QT 決算 WN.6B.WS を除いて赤字転落

Kevin Barrows, a former F.B.I. agent, is reflected in a computer's hard drive. Mr. Barrows helped solve one of the country's biggest identity theft schemes. (関連記事 ページ 2 参照)



## 1. Identities Stolen in Seconds

### 個人情報漏洩の悲劇 個人情報泥棒被害が急拡大

#### Identity theft

【解説】 他人の個人情報を利用してその人物になりすまし、貯金を引き出したり、商品を購入したりする犯罪のこと。 アメリカでは1990年代半ばから盛んになった。 当初は郵便物などからクレジットカード番号や小切手を盗み取る手口が主だったが、最近（2003年）はパソコンやインターネットを悪用する例が急増している。 一般消費者が巻き込まれる犯罪の中では被害が最大であるとも言われる。特に問題なのは、被害者はその被害を完全に立証するまで、銀行ローンやクレジットカードの利用ができなくなるため、信用上大きな損害を被ることである。

なりすまし犯罪、個人情報泥棒、個人情報の盗難、身元詐称

2002 年 10 月に、米国で、過去最大の個人情報の窃盗事件が発覚している。 その事例を、以下にレポートする。

2002 年の初頭に、デトロイトの FBI 事務所が解決出来ないとして、そこを管轄している NYC の事務所に送った詐欺事件が、この話の発端だ。

NYC の FBI で、この難解な事件を担当したのが、元弁護士で W 街のアナリストの経験を持つ Kevin Barrows。 彼は、見事に直ぐ、“誰かが”会社のコードとパスワードを使って、Experian, Equifax, TransUnion の様なレポーティング会社から、多くのクレジットカード情報を、巧妙に盗んでいる事を突き止める。 しかし、問題は、“誰が”情報を盗んでいるかの特定であった。

会社のコードを悪用された会社は、銀行、自動車ディーラー、病院など広範囲の業種に及び、驚いた事には、それ等の会社は、全てが、コードを盗まれている事に気がついていなかった。 しかし、それ等の会社は、全社が、ロングアイランドの Teledata Communications of Hauppauge のソフトウェアを使用している共通点がある事が判明。 しかも、このソフトは、PC によって、レポーティング会社から、クレジット履歴を引き出す事を可能にするものであった。 Barrows は、Teledata の社員の中に容疑者が居ると確信。 そして、社会保障番号等の個人情報を取り扱っている、同社のヘルプデスクに調査的を絞り込み、Teledata の電話記録を、Equifax と共同して、くまなく追跡する。 この調査の結

果、あるチップケな自動車ディーラーに、異常に大量なクレジット履歴が有る事を発見する。 Barrows 達のチームは、ここまで来るのに 4 ヶ月も掛かってしまう。 骨の折れる割り出し作業に煩わされる事となったが、その中から、New Rochelle の容疑者 Linus Baptiste の自宅の電話番号を見つける。 そして、犯人のアジトを襲撃、盗まれた大量の個人情報データを押収した。

容疑者 Baptiste の自宅から押収された証拠物件のラップトップ PC から、彼の義理の兄弟である、Teledata のヘルプデスクで働いていた、Philip A. Cummings が判明する。 2 人の容疑者逮捕により、事件の全貌が、次の通り明らかにされた。

- ① Baptiste が Cummings に、会社のパスワードと Teledata のソフトを使用して、出来るだけ多くのクレジット履歴をダウンロードさせる。
- ② 盗んだ情報を、ブロンクスやブルックリンのナイジェリア人窃盗団に、1 個人記録 120 ドル（1 人 60 ドルの分け前）で横流しする。
- ③ ナイジェリア人窃盗団は、盗んだ個人情報を使って、その本人に成り済まし、クレジットカードで派手な買い物を繰り返し、購入したものを半値で売り捌く。
- ④ その上、個人ローンの設定等、やりたい放題で、2000 年から 2002 年の間で、少なくとも 3 万人の人達に、合計で数千万ドル（数 10 億円）に上る被害を負わせてしまった。

Baptiste と彼の義兄弟の Cummings 逮捕後に、5 人のナイジェリア人が捕まっているが、当局は、盗まれた金の使途については、何も発表していない。 その他の窃盗団の犯人検挙の見通しについても、何も述べていない。 捕まった容疑者は、詐欺容疑で、NYC の連邦裁判所で、来年始めに判決が下される。

米国で、この手の知能犯罪が急激に増加している。 個人情報の窃盗は、複雑な、地下に潜り込んだ、捕まえにくい、最も難しい事件で、検事でさえ、検挙率の悪いこの詐欺事件を敬遠するくらいだ。 Barrows のケースは、極まれなケースで、偶々犯人の電話番号が見つかったから、容疑者検挙が出来た、ラッキーなケースだ。 早めに事件が解決されたとしても、ズタズタにされてしまったクレジット履歴の修復には、数ヶ月から、長い時には数年も掛かってしまう。 通常は、他人が悪用したクレジットカードの支払いは免れる事が出来るが、盗まれた個人情報によりローンが組まれた場合は、本人が全く関与していなくても、返済義務を負わされる可能性さえ秘めている。

この事件に巻き込まれ、6万5千ドル（7,150千円）のローンを横領されてしまった、Bridget J. Thomasは、「究極的には、被害者は、他人により起こされた債務の支払いから免れる事が出来るが、そんな事は問題じゃない。自分の記録を綺麗にするのに費やした、眠れない夜の連続、時間、ストレスは、本当にたまったものではなかった」と、事件を振り返り述懐している。

連邦取引委員会（Federal Trade Commission）の消費者保護局の調査レポートによると、1998年4月から2003年4月までに2,730万人の米国国民が、個人情報の盗難に遭遇している。そしてその1/3の990万人が、過去1年間に、この被害に遭っている。盗まれた個人情報は、クレジットカード番号から、ローンを組む為のより密度の高い情報までと幅広い。そして、過去1年間に、この個人情報窃盗のために、企業及び金融機関は、480億ドル（5兆2,800億円）の損害を被っている。一方被害に会った個人は、彼等の財務的アイデンティティーを取り戻す為に、50億ドル（5,500億円）の身銭を切る羽目に立たされている、とFTCはレポートしている。



**Bridget J. Thomas, of Prairieville, La., said her identity was stolen and used to secure about \$65,000 in loans. It took months, she said, to repair her financial records.**

米国で起きている個人情報窃盗の多くは、ロシア、ルーマニア、西アフリカで巧まれている陰謀で、最近の米国企業の海外へのコールセンター業務のアウトソーシングが、このリスクを高めている一要因、とFBIは分析している。また、ミシガン大学のJudith Collins客員教授は、この種の犯罪の5%が、テロリストと関係している、と指摘している。テロリスト達の軍資金に利用されていると言う。これに加えて、彼女は、個人情報窃盗のもう一つの重要な点を指摘している。それは、個人情報が、企業のインサイダーから盗まれていると言うのだ。組織化された犯罪集団が、人材派遣会社を買収した共謀者を潜り込ませ、企業に派遣させて、そこから情報を盗み出す、と言う手口だ。

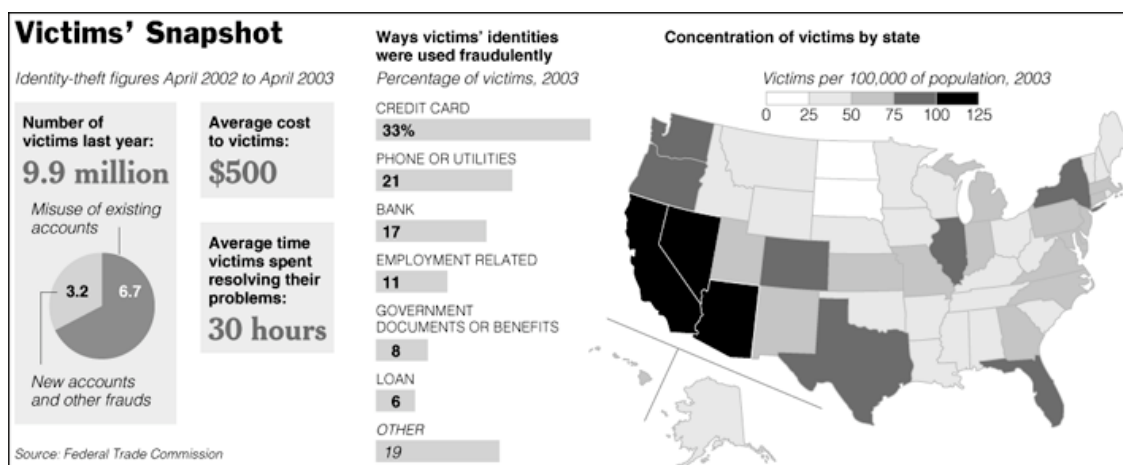
連邦議会は、1998年に個人情報窃盗を連邦犯罪とし、連邦取引委員会（FTC）は、被害者相談特別センターを昨年設立している。そして、最近では、ブッシュ政権は、この犯罪に対する刑罰をより厳しくする一方、クレジット消費者

保護の拡大、被害に会った場合の警察へ申請する被害届の簡素化、問題解決の迅速化と個人のアカウントの保護に取り組んでいる。 巧妙な個人情報から自分を守る為には、フィッシング詐欺に気をつける事は勿論、少なくとも、カード会社からの請求には目を光らせる等の、日頃の自衛手段が求められている。

■

## 米国における個人情報泥棒発生件数と被害額

(2002 年 4 月～ 2003 年 4 月、出典：米国取引委員会 FTC)



Forrester Research, TRENDS: 10/25/2004

## 2. The Next Generation Of Online Travelers

### Y 世代のオンライン旅行者を捕まえろ

18 歳から 24 歳の次世代需要 (Gen Y→注)は、高度の自己完結型のタイプの需要だが、米国のオンライン・レジャー旅行の、流通・マーケティング・販売方法に大きな影響を与える事になるだろう。 何故ならば、彼等は、オフライン販売ポイントには目もくれず、ブランドロイヤルではない、Web 社会で育った、初めての純粋培養なオンライン需要だからだ。 この集団は、多分、年上の旅行者達よりは、飛行機に多くの回数乗り、友人の家とかレンタルコンドに宿泊する。 この洗練された、活動的な、しかし一方でシニカルな需要を捕えようとするならば、旅行販売業者は、旅行者の年齢を長年に亘って追跡し、アポイントメント旅行（注）の為にイベントを企画し、彼等がブランドについて考え出す前に、この需要の為のブランド形成について再考しなければならない。

(注) Gen Y = ジェネレーション Y

1970 年代後半以降に生まれた世代。 クリックする為に生まれてきた子供達。戦後の団塊の世代を親に持つ世代“ジェネレーション Y”の次の世代だ。 最大公約数的なアプローチを好まず、「自分らしさ」を求めつつ、価値観を共有できるコミュニティを大切にする、特性を有している。(Forrester レポートでは、“GenY”の記述は無いが、ここでは便宜上、この言葉を使用する。)

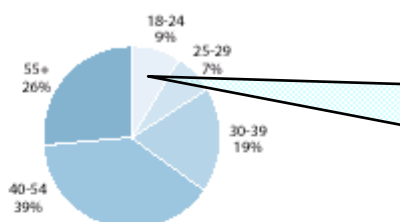
(注)アポイントメント旅行 (appointment travel) = Mardi Gras (謝肉祭)、ボストンマラソン、ネバダ州の Burning Man 祭り様な文化的集会等への参加の為に旅行。

Forrester は、Y 世代の特性について、以下のチャートを掲載している。 各チャートには、説明が付いているが、ここでは、吹き出し内にその要約のみを記す。

## Forrester Research の GenY 分析

Figure 1 An Overview Of 18-To 24-Year-Olds, The Next Generation Of Online Travelers

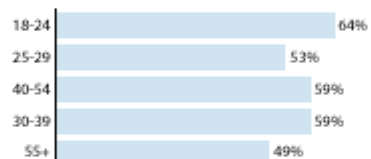
### 1-1 Nearly one in 10 US leisure travelers are between 18 and 24 years old



レジャー旅行に占める割合は 10 % 弱。  
総人口に占める割合 13 % を下回る。  
(GenY は毎年旅行しないから?)

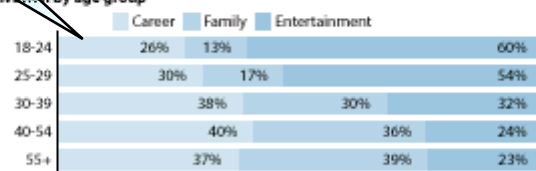
### 1-2 Technology optimism by age group

26%が妻帯/同棲  
生活優先。



テクノロジー大歓迎、ネット社会で育った最初の世代。

### 1-3 Primary motivation by age group



60%が、娯楽の追及を何よりも優先。

### 1-4 Percentage who agree with the following statements

	18-to 24-year-olds	All leisure travelers
I like to impress people with my lifestyle	10%	3%
I like to show off my taste and style	15%	6%
I am constantly looking for new ways to entertain myself	39%	24%
Having fun is the whole point of life	42%	38%

Base: US online leisure travelers

Source: Forrester's Consumer Technographics® August 2004 North American Travel Online Study

Source: Forrester Research, Inc.

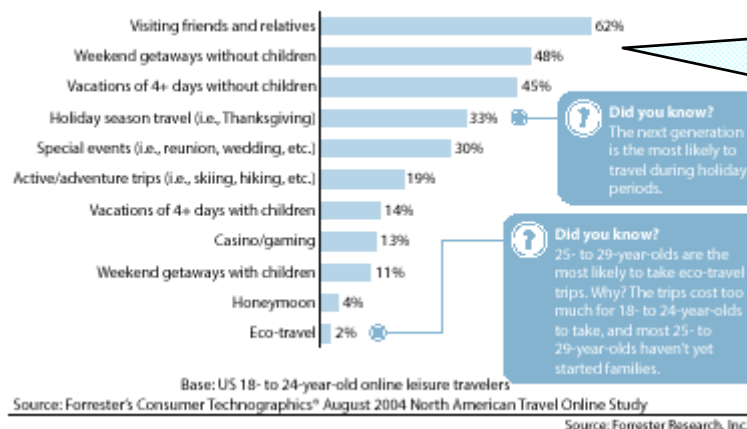
“楽しい事が大好き” 人間 GenY は、トレンドセッターになりたがっている。彼等は、生活信条とパターンを、歳を取っても変えない、と言っている。

**Figure 2** Having Fun Involves Shopping, Having A Nightlife, And Being Active Outdoors



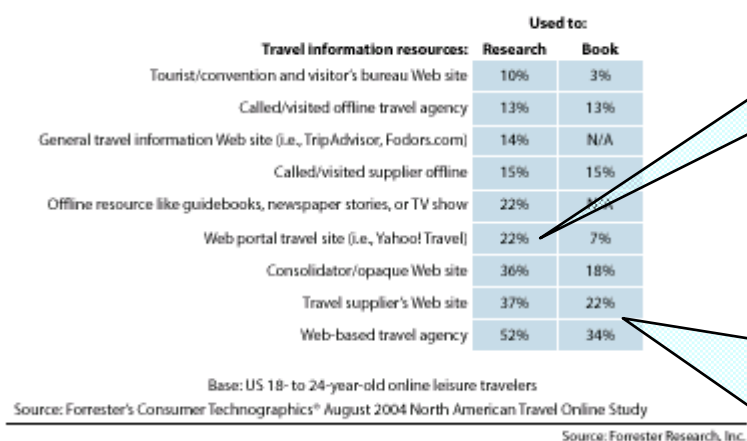
Gen4 は、アウトドア活動を好む。  
参加型旅行 (appointment travel)を好む。

**Figure 3** Trips 18- To 24-Year-Olds Take Reflect That Most Are Still Single, Without Kids



4 人に 1 人は子持ち。  
しかし、長短両方の旅行に精を出す。

**Figure 4** The Next Generation Is Firmly Web-Focused In Its Travel Research And Buying

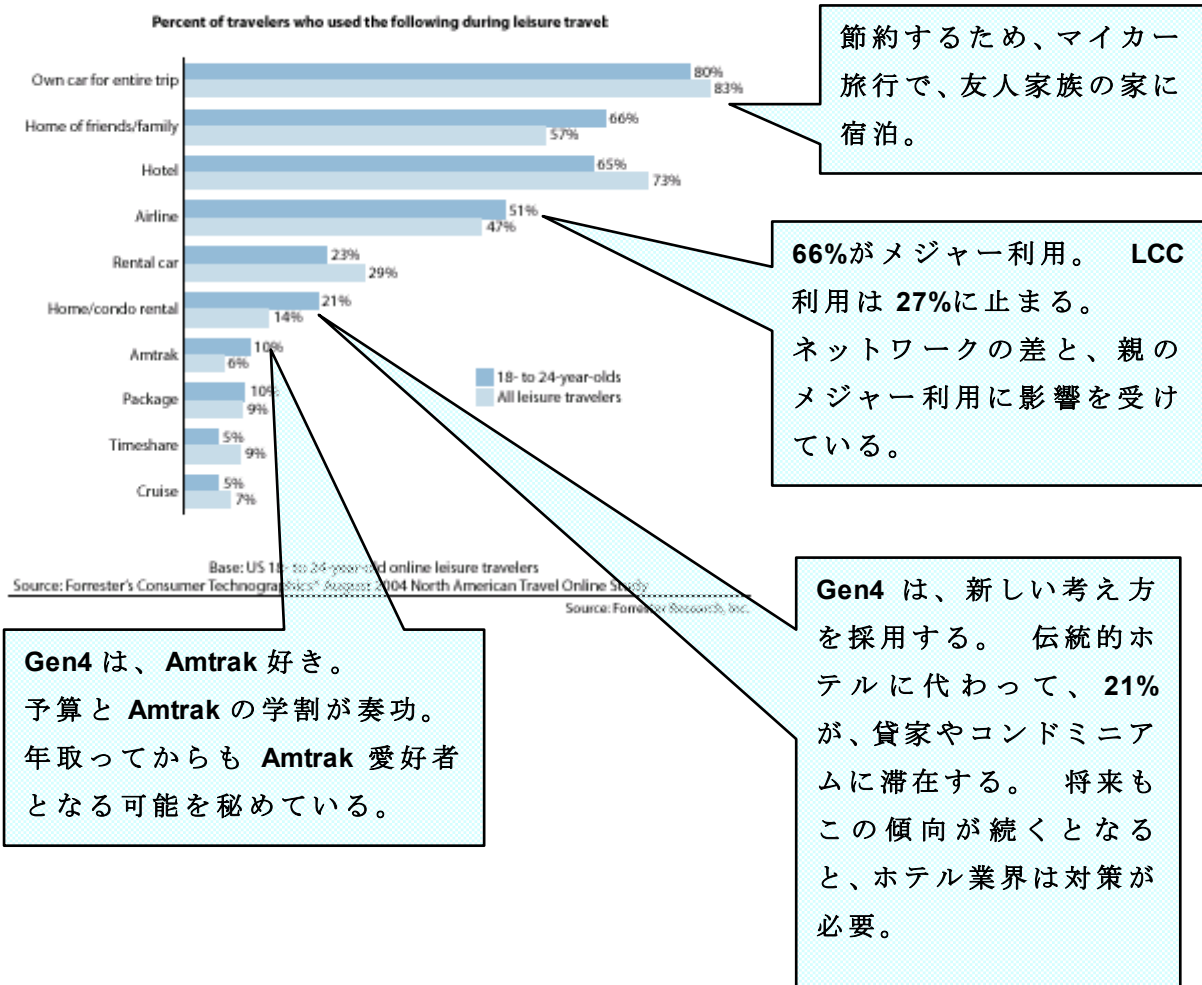


ネット環境で育った世代。ポータル利用が22%に達している。

GenY の 58%がオンライン購入者、ダイナミックパッケージング、マーチャント販売を活用。  
16%しかブランドロイヤルでない。



Figure 5 18-To 24-Year-Olds Favor Alternative Types Of Accommodations Over Hotels



Forrester Research は、「消費者」ではなく企業の「協力者（パートナー）」となることを好む、この Y 世代需要の獲得の為に、以下の提言を行っている。

- ① 顧客の年齢を把握し無ければならない。多くの旅行社は、出来るだけ多くの顧客情報を集めているが、年齢の把握を忘れている。
- ② GenY のアポイントメント旅行嗜好に対応して、イベントとの協賛を行なうべきである。
- ③ 旅行社がターゲットにしている顧客層は、25 歳から 54 歳となっている。若年需要が無視されている。ブランドロイヤル需要を育てるためにも、若年需要に対するアプローチを強化する必要がある。
- ④ LCC は、直販一辺倒ではなくて、この需要層を獲得する為に、少なくとも、オンライン旅行社のダイナミックパッケージング販売に、インベントリーを卸すなどして、GenY 需要層との接点を強化するべきである。



- ⑤ 旅行の会社（サプライヤーから仲介業者まで）は、自分達の都合で複数のプロダクト（ブランド）を有している。DL がコスト削減の為に Song を、Cendant がシェアを拡大する為に Orbitz と Cheap Tickets を、Hilton が各種の需要に対応する為に多くのチェーンを保有している。旅行の会社は、マーケティング戦略を見直し、自分自身の問題解決の為に複数ブランドを設定するのではなくて、顧客のライフステージに合った、ブランド作りに励むべきである。
- ⑥ コールセンター業務は、オンライン販売が増加するに連れ、その役割を、直接的な予約業務から、販売後のカスタマーサービスとサポート業務に変化させてつつある。そして、この業務はますます EDS や Upstream や Wipro 等の会社に、アウトソースし易くなって来ている。自社でコールセンター業務を継続する会社は、VoIP やブロードバンドのリンクなどの新しいテクノロジーを採用して、在宅勤務による運営体制を整えるべきである。■

PhoCusWright レポート, 10/28/2004

### 3. Cendant Aims to Move from “Second Rate” to “Second Best” With Orbitz Buy

#### センダン、オービッツ買収でオンライン業界 2 位に躍進

11 月 12 日、Cendant Corporation が、125 億ドル（1,375 億円）を掛けた、業界 3 位の Orbitz 買収の手続きを完了する。



Cendant は、過去に多くのオンライン旅行社を買収して来た。 即ち：

2001 年 8 月 CheapTickets

2001 年 10 月 Trip.com (Galileo 買収)

2002 年 8 月 Lodging.com (マーチャント)

2004 年 11 月 Orbitz

Orbitz の買収で、Cendant は、ヤットのことで、オンライン旅行市場のトップ集団に参加出来る事になる。(実際は、IAC に次いで、Travelocity を抜いて、第 2 位の位置を占める事になる。)

### **Cendant が提供出来るシナジー**

Orbitz は、エアライン販売への偏向を是正する為に、マーチャント販売を強化しつつある。しかし、今のところは Expedia や Travelocity の後塵を拝し、第三者サイト販売である Priceline が所有している TravelWeb 経由販売に、およそ半分のホテル販売を依存している。Orbitz は、Cendant の Neat Group や RCI (タイムシェア) の力を借りて、より多くの宿泊とパッケージングのプロダクトを、市場に提供して行くだろう。

### **Cendant が提供できないもの**

グローバルなプレゼンスが、Cendant には欠けている。米国旅行市場のオンライン化率は 50 % (レジャー/非管理+管理法人需要) に達している。米国の旅行社は、海外展開に目を向けるべきだ。既に Expedia は、欧州、特に英・独・仏へ、誰よりも早く営業展開している。そして、そこでの 2004 年度のシェア 40 % を確保しようとしている。Orbitz も、早く欧州展開を開始するべきである。e-Bookers (英) の買収と言う強力な手立てが残っている。

### **法人旅行市場の大きな疑問**

Orbitz は、Orbitz for Business を立上げて、既に法人旅行市場に参入している。Cendant は、Travelport という法人旅行販売ツールを持っている。レジャー市場では、複数ブランドによる検索機会提供の増加 → 収入増加、の効果が期待できるが、法人旅行市場に於ける複数ブランド保有は、意味が無い。早い機会のブランド統合が待たれるところである。

### **11 月 12 日の買収完了後の姿**

11 月 12 日の Orbitz 買収手続き完了後は、Cendant は、CheapTickets を Orbitz に統

合しようとして、大きな変更を Orbitz に強いてはいけない。なるべく Orbitz を独立した、フルサービスの旅行社として、運営させる必要がある。Orbitz と Galileo の関係については、ダイレクトコネクト対 GDS の関係になるが、流通市場では、Cendant にとってはラッキーな事に、全ての風が Orbitz 側に吹いている。Cendant と競合するオンライン旅行社は、今後の彼等の動きに、気をつける必要がありそうだ。■

nytimes.com, 10/31/2004

#### **4. The Stock? Whatever. Google Keeps On Innovating.** **グーグル 革新的プロダクト連続開発**

Google 株が急騰している。9 月 19 日に Nasdaq 上場以来、僅か 2 ヶ月も経たない内に、190.64 ドルを付けている。この株価をベースにすると、Google の純資産価値 (market Value) は、520 億ドル (5,720 億円) となり、ナント Ford と GM を合計した額をも上回ってしまう事になる。株価収益率 (PER) は、Microsoft 35, Ford 10, GM 5 に対して、Hindenburg 見たいに (?) 443 倍に跳ね上がっている。全ての数値がバブルそのもののようだ。

しかし、Google の実態は、このようなバブルの話などとは、大分違っている。

最新のニュースでは、Google は、地表の高度解像衛星写真の膨大なデータを所有している、チップケナ会社 Keyhole Corporation を買収した。このサイトでは、宇宙飛行士が見るような丸い地球の写真から、ズームアップすると、自宅の庭の木までが、鮮明に確認する事ができるのだ。Google は、この会社の買収直後、同社のサイト会員料金を、半値以下の 29.95 ドルに値下げしている。Google は、既に人と物のイメージの検索を可能にしている。Keyhole の買収により、このイメージ検索の領域を拡大し、たとえば、ZIP コードを入力すると、その場所の鳥瞰図を、検索画面に表示する事を出来る様にするかも知れない。

しかし、この話よりもっと重要な事は、Google が連続して発表している、革新的プロダクトのことである。Google は、プロダクト開発の黄金期と呼ばれるのに相応しいのかも知れない。

幾つかのプロダクトは、他の会社の買収により自分のものになっている。プロ

グのツール Blogger、写真の編集とシェアリングの Picasa などがそれである。また、幾つかのプロダクトは、Google Labs 研究開発所から生まれている。価格比較の検索ツール Froogle などは、Google の開発研究員に許されている、1 週間の内の、1 日の自由研究日から生まれ出て来たものである。「好きこそ物の上手なれ」だから強い。

最近、発表されたプロダクトには、以下がある。

### **GOOGLES.MS**

ショートメッセージサービス。携帯電話から、46645-GOOG をダイアルし、“Sushi 20036 ( ZIP )” と入力すると、Washington の下町のすし屋の住所と電話番号が、回答されて来る。個人の名前と ZIP コードを入力すると、その人の住所と電話番号が知らされて来る。

### **GMAIL**

4 月に導入され、現在  $\beta$  テスト中で、依然として invitation only。他の Web ベースの e-メール・プログラムをはるかに上回るプロダクト。自動的メール検索については、マイクロソフトの Outlook さえも上回る、といわれている。

### **GOOGLE PRINT**

略 1 年間ベータテスト中のプロダクト。現在、発行されている書籍の特定ページの検索を、可能にするサービス。Google の検索画面に、“George Bush の本” と入力すると、幾つかの本の中の、特別なパラグラフや節（文章）を閲覧する事が可能。明らかにコピーライトの問題が出て来るが、Google は、現在出版社と協議中。

### **GOOGLEDESKTOP SEARCH (G.D.S.)**

今月発表されたばかりのプロダクトで、現在  $\beta$  テスト中。G.D.S.は、PC の中の、殆どのファイルや e-メールを、通常の Google 検索の中に、シームレスに組み込む事を可能にする。このプロダクトは、驚くべき強さを持っている、と同時に“怖さ”も兼ね備えている。

通常の X1 とか Lookout、あるいは Gmail 自身でさえもが、メッセージのコンテンツを見る為に、一つ一つ“hit”をクリックしなければならないのに反し、G.D.S.では、この手間を見事に省いている。これが G.D.S.の最大の利点で、訪れた全ての Web ページのフルコンテンツに、瞬時に索引を付けてしまうのだ。（この機能は、唯一 Internet Explorer で可能。Mozilla やその他のブラウ

ザーでは利用出来ない。また、セキュリティーの観点から、機能の ON/OFF が可能にしてある。) G.D.S.は、利用者のオンライン生活に、永久の、完全な、検索可能な記録を提供してくれるのだ。

このプログラムは、一台のコンピューターを多くの人達を使用する場合は、プライバシーの問題が発生する。例えば、誰か他の人のコンピューターを使用して、Hotmail や Gmail、或いは、その他の Web ベースシステム上の e-メールをチェックしたとすると、そしてそのコンピューターの G.D.S.が ON になっている場合は、送信した、或は、受信した全てのメールには索引が付けられて、そのコンピューターの中で検索可能になってしまう“怖さ”を兼ね備えている。しかし、G.D.S.は、他のコンピューターや Google には、このデータを送らない。

以上は、Google のほんの一部のプロダクトのリストである。会社の社是は、「Google's mission is to organize the world's information and make it universally useful and accessible」と、気宇壮大なものであるが、Google が開発しているプロダクトを組み合わせてみると、彼等が目指している事が、俄に現実めいて来る。株式市場のバブリーな話とは、明らかに違っている。 ■

FT.com, 11/2/2004

## 5. Taiwan Seeks to Reassure on Privatization Drive 台湾政府、中華航空の民営化方針撤回

台湾政府は、11 月 2 日、以前の方針を撤回して、中華航空 (CAL) の支配株式を継続保有すると発表し、周囲を驚かせている。現在、政府は、China Aviation Development Foundation 経由で CAL の 70 % の株式を保有している。「政府の CAL 株式放出は、繰り返し挑戦されている台湾主権の問題にも影響を与えかねない」、との判断により方針変更を行った、と内閣スポークスマンの Chen Chi-mai が語っている。



航空政策は、台湾の外交政策と密接な関係を有している。そして、政府は、重要な貿易パートナーや観光目的地諸国との航空路が、国家の安全保障を維持する手段になると考えている。特に、CAL の大手外国航空会社による支配を恐れ、数年前のシンガポール航空による CAL 買収が計画された際には、航空権

益の台湾からの流出に繋がると、政府は、この買収の阻止に回っている。

また、政府は、CAL の航空機材の調達に、困難な外交交渉を有利に導く取引材料になると見ている。台湾政府は、真向否定しているが、去年の、GE エンジン選定は、欧州委員会より、「経済的理由ではなくて、政治的配慮により決定されている」との非難を受けている。

「2002 年 5 月の悲惨な事故の直後に、安全性の確保を優先して、CAL の民営化が決定されたが、安全性の問題が解決され採算性も改善された現在、元の政治的配慮を優先する政策に戻す事になった」と、この政府スポークスマンが語っている。

CAL 民営化方針撤回が、それでなくても遅れている、その他の民営化計画をますます遅らせる、との観測が広がっている。Chunghwa Telecom, China Steel や、その他の政府保有銀行などの民営化計画が、既に数年間も遅れている。政府は、出来るだけ多くの政府保有企業の民営化を実施すると言っている。■

nytimes.com, 11/3/2004

## **6. Airlines Fearing a Vicious of Weak Finances and Low Morale** **米航空会社、社員モラルの低下と収支悪化の悪循環**

米メジャーキャリアのリストラによる社員のモラルの低下が、生産性を低下させ、顧客ロイヤルティを減少させ、そして究極的には、収支を悪化させている。メジャーの厳しいリストラにより、給与とベネフィットが大幅に削減され、社員のモラルが低下しているのだ。

確かに一部に、「完全にコモディティ商品化されてしまった航空輸送には、社員のモラルは、余り重要でなくなっている」、と言う意見がない訳ではない。しかし、サービス産業に取っては、まさにサービスを作り出している、社員のモラルを高める事が、航空輸送の品質を維持向上させるために、重要である事は言をまたない事だ。

Southwest 社員はコスト 社員はバリューのソース

USの場合は、UA 合併問題のご破算、 不運が重なっている。 燃油の高騰



## 7. 米加 LCC、第 3QT 決算 WN.6B.WS を除いて赤字転落

米国及びカナダの LCC の、第三四半期決算の概要を、下表にまとめる。この中では、Southwest (WN)、jetBlue (6B)、WestJet (WS) (加) の 3 社のみが黒字決算。6 社全社が増収減益決算であった。LCC といえども、現下の燃油の高騰には勝てないようだ。Southwest の燃油費は、ヘッジ買いが成功し、80.3¢/G (除 tax) で、メジャーを含めて何処よりも、信じられないくらい安い燃料を調達している。同社の、強力なバランスシートが、これを可能にしている。「情報 139」で WestJet 収支を赤字決算としたのは誤り。

LCC	純益/損	収 入	各種指標	備 考
Southwest	+119 (+106)	1.674 +7.8%	54 期連続四半期利益 燃油 72.8→80.3/G 税抜 キャッシュバラン\$1.9b Yield 11.71→11.38 CASM 7.51→7.61 ASM +7.0% RPM +10.4%	燃油ヘッジ 2004Q4 80% \$24/B 2005 80% \$25、'06 60% \$31 '07 40% \$30, 385→415 機 2005 +29 new737 従業員 32,563→30,657 人 シカゴ Midway 日間+16 便増便 来年第 1 四半期刊
JetBlue	+8.4 (+29)	0.323 +18%	Fuel \$1.08/G (+32.7%) Yield 8.14→7.43 CASM 5.93→6.98 ASM +33.3%, RPM +29.1% 現金等 \$570m→\$466m	▲70%減益、油ヘッジ 38% 2 期連続 W 街アナリスト予想下回る 燃油高騰、ハルゲン、低運賃競争 が主減損理由、 株価 1 年前の最高 47.15 ドル→22.44 ドル (Oct27)
AirTran	-9.8 (+19.6)	0.246 (+3.5%)	燃油 97.27→123.19/G Yield 12.03→11.31 CASM 8.11→8.65	ATA 資産(Midway 空港スロット+ゲート、 航空機、NYC・WAS のゲート)を \$87.5m で買収する。
America West	-47.1 (+32.9)	0.579 (-2.3%)	CSAM 7.92 (+3.4%) Yield 9.81→8.71 CASM 7.66→7.92 ASM+8.3%, RPM+10.5% 現金等 \$417m→\$488m	来年度の事業計画を縮小する。 ATA 資産の買収 (ATA との合併 案) に、Southwest と共に、手を 挙げている。
Independence Air	-82.7 (+21.3)	0.119 (-46%)	L/F 53.8% Yield 20.9, CASM 21.8 現金等\$298m → \$198m 債務リスク交渉中	販売戦略変更 運賃値上げ GDS(Galileo)リスティング開始 旅行社経由販売を開始
WestJet Airlines(加)	+17.3 (+26.5)	0.254 (+22%)	Yield 14.4→13.8 CASM 8.53→9.10 現金等\$119m→\$187m	31 期連続四半期利益 増収増益決算 米加路線に参入

単位は： 純益/損 = Net100 万ドル、下段 ( ) 内数値は Q3'03 決算

収 入 = 10 億ドル、下段 ( ) 内数値は前年同期比%

情報 139 で掲載したメジャー6社の第3四半期決算を、一部加筆修正して、別添する。

## 其の他のニュース

### ➤ Sabre's earnings in on the plus side in third quarter

Sabre は、7 月に完全 GDS 規制緩和が実施された直後の、第 3 四半期利益で、増収増益決算を達成している。(DTW, 10/28/2004)

	3QT 決算	前年同期比	
<b>Revenue</b>	\$544.4m	+3.3%	
<b>Net Earnings</b>	\$67.4m	+64.9%	
<b>Total Bookings</b>	\$97.4m	+0.6%	伝統的旅行社 \$87.2m (-0.4%) Consumer Online \$10.3m (+10.3%)
<b>Travelocity Op. Rev.</b>	\$1m		Operating Revenue
Air transaction rev.		+7.8%	
Non-air rev.		+88.7%	
Packaging rev.		+105.9%	
<b>Sabre Travel Network Rev.</b>	\$388m	+1.2%	

### ➤ Billion-Dollar Ball in Delta Pilots' Hand

DL 航空のパイロット組合員は、11 月 11 日を期限とする ▲10 億ドルにのぼる、賃金とベネフィットの削減案の批准投票を行なう。この案によると、業界で最高の給与（最もシニアのティアーの高いパイロットで、年収 \$287,000 ⇨ 31,570,000 円）を誇っていた DL のパイロット達は、▲32.5 % の給与カットを受けることになる。

株価は、10 月 19 日に 2.99 ドルを付けた後、11 月 3 日には 5.71 ドルと略倍に値を上げている。当面の間の

Chapter 11 申請を回避させた、①確定給付年金の凍結、②パイロットコストの削減、③クレジット・ファシリティーの設定の 3 点セットが、株高要員だ。(nytimes.com, 10/29/2004, FT.com, 10/29/2004)



Pilots begin voting Monday on tentative concessions.

(▲10 億ドルの労務費カットを、6,900 人のパイロットで単純に除すと、1 人当たり ▲14,492,700 円のカットとなる。)

➤ **Hotel, worker negotiations spur lockouts, rallies in several cities**

SFO の 14 ホテルが、依然として従業員をロックアウトしている、 労使間の労働協約を巡る交渉妥結の目途が立っていない。

WAS の 14 ホテルで、労使交渉が継続している。 医療保険の問題が区 R-図アップされている。

LAX の 9 ホテルで、ホテル従業員の(団交の)ボイコットが始まっている。

ハワイでは、二つの SFO Sheraton Hotel のロックアウトに抗議して、Sheraton Waikik と Royal Hawaiian Hotel の前でピケが張られている。

Toronto の Airport Hotel は、1 時間の抗議デモに参加した従業員のロックアウトを開始した。(DTW, 10/29/2004)

➤ **Ryanair beats forecast as outlook improve**



欧州最大の LCC、Ryanair の上半期決算は、+18.5%増益の \_200.1m ( 400 億円)を計上した。 収入は、\_596 m ( 1,192 億円) から +21%上昇して、\_721m ( 1,442 億円) となった。 売上高利益率は 28.3%から 27.8 %に低下した。 下半期のイールドについて、Ryanair は、▲10 ~ ▲20 %を予想していたが、▲5 ~ ▲10 %の低下に見通しを修正している。 夏季のスケジュールで、41 の新路線開設が、収入の向上に大きく貢献している。

Ryanair は、9 月末に米証券取引委員会にファイルした資料の中で、契約派遣パイロットが、全パイロット数の 30 %にのぼる 702 人 ( 3 月末) に達している事を明らかにした。 同社は、派遣パイロット数を全体の 50 %まで高める予定であると言っている。 派遣パイロットは、時給単価が▲5 %安い代わりに、+5 %長い時間乗務している。 アイルランドの航空当局は、適正なパイロット資格を有している限り、派遣であろうと、社員であろうと、当局は関心を持っていないと言っている。 この他に、Ryanair は、Stansted 空港の飛行場チャージ£7m ( 14 億円) の未払い問題で、同空港を所有している BAA と、またベルギーの Charleroi 空港の 400 万ユーロ ( 5.6 億円) の補助金支給返還問題で欧州委員会と、夫々係争中。(FT.com, 11/2/2004)

➤ **Abacus first for CX with new Interline Electronic Ticketing**

Abacus International は、CX・BA・AA 間のインターライン e-チケットティングを完成させた。 アジア太平洋地域 22 市場の Abacus 旅行社は、3 社間の旅程を、単一の e-チケットティング発券が可能となる。(Asiatraveltips.com, 10/29/2004)

➤ **AirAsia IPO falls short**

マレーシアの LCC、AirAsia の野心的な M\$862.4 (250 億円) の上場計画が、燃油の高騰と、この地域の LCC 間の競争激化により、当初通りの資金調達が出来ないのでと、危ぶまれ出している。機関投資家は、M\$1.20 ~ M\$1.50 幅の略最下限 M\$1.25 の値をつけた。海外投資家は、ファンドマネジャーに配分された 70%を購入する。リテール・インベスターは、売り出し希望暫定価格 1 株 M\$1.40 に対し、M\$1.16 を支払う。最近のアジア地区の IPO で、主たる役割を演じたヘッジファンドは、AirAsia の上場には興味を示していない。この結果、最終的な資金調達額は、M\$717.4 (207 億円) に止まる。AirAsia は、11 月 22 日に上場し、調達した資金で、フリート編成を 24 機 (B737) から 80 機に増機する機材調達資金に充当する。同社は、現在、国内線 14 路線、国際線 8 路線、合計日間 322 便を運航し、マレーシアとタイに続いて、来年には、インドネシアに展開する計画を有している。(FT.com, 10/30/2004、channelnewsasia.com, 11/3/2004)



➤ **Eurotunnel puts faith in Project Dare**

Eurotunnel の再建計画 Project Dare (挑戦プロジェクト) が明らかにされた。1980 年代のトンネル建設で発生した £64 億 (1 兆 2,800 億円) の負債の株式化 (debt-for-equity swap) にりる債務の軽減を模索し、シャトル便の間引きと従業員のレイオフによるコストの削減を、3 カ年かけて計画する。Eurotunnel は、最近出た仏紙の “シャトル便の減便と従業員の一部解雇” の記事を否定していたが、欧州 LCC と英仏海峡フェリー便との競争上、これらの再建策が不可欠になったと言っている。(FT.com, 10/30/2004)

➤ **AAA contract comes with terms to check**

AAA Travel Services は、優先契約を締結するサプライヤーに対して、新たに財務内容を証明する物を要求し、1000 ロケーションの会員の支払いを金を確実に保証する手だてを講じる事となった。サプライヤーは、AAA が指定する監査人を使用して、財務内容証明をするか、AAA 会員旅行社の売り上げに応じた L/C (letter of credit) を提供しなければならない。(DTW,

11/1/2004)

➤ **Abacus Space upgrade promises new Features, Streamlined Interface**

Abacus は、同社の Web ベース予約ソリューションである Abacus Space の最新バージョンを、先ず最初に台湾で展開する。これは、完全なインターネットをベースにしたソリューションで、特別な接続や予約ソフトウェアの、他のコンピューター端末へのインストールなしに、Abacus の豊富な旅行コンテンツへのアクセスを可能にする。また、この新バージョンでは、完全予約統合ソリューションである Abacus TravelNetwork を組み入れている。台湾の次は香港で、そして、その他のアジア地区への展開は、2005 年の 3 月が予定されている。(asiatraveltips.com, 11/1/2004)

➤ **China, Here We Come**

供給増加で合意した米中航空交渉の後で、米国企業の米中間路線開設申請が、目白押しとなっている。10 月 31 日、UA 航空は、ORD=SHA 直行毎日便を開設した。現在は、米中間直行路線は、UA のみの運航となっているが、以下の航空会社が米中直行路線参入を希望している。

AA 航空      ORD=SHA 毎日便      2005 年 5 月より

DL 航空      ATL=PEK 毎日便      2006 年 3 月より

CO 航空      EWR=PEK/SHA 毎日便

NW 航空は、東京経由で中国に乗り入れている。(nytimes.com, 11/2/2004)

➤ **China's couriers take on big players**

北京のデリバリーサービスの Golden Monkey Express は、国内サービスの強化と、国際ネットワークを拡張する。同社は、5 月から中国国内のデリバリーサービスを開始した、初めてのグローバル企業である DHL の、国際貨物のエージェントとなっている。Pony Express（北京）は、提携会社を通じて、オンラインの貨物追跡サービスを開始している。そして中国国際航空のスペースを使用して、国際線サービスを提供している。China Post の EMS サービスと、DHL, FedEx, UPS が、依然として海外シップメントを取り仕切っているが、国内の低コストデリバリー会社が頭角を現し始めている。中国では年間 15 億個のエクスプレス貨物が存在する。これは海外エクスプレス貨物の 50 倍の規模。この市場に、1,500 社以上の小規模デリバリーサービスが犇めき合っている。(FT.com, 11/2/2004)

➤ **PSA Int'l makes bid for Asia Container Terminals stake**

シンガポール港のオペレーターPSA International が香港の Asia Container Terminals の 29 %株式を S\$133m ( 86 億円) で購入する交渉を行っている。Asia Container Terminals は、Kwai Chung コンテナターミナルのオペレーター5 社の内の 1 社。 現在 Hongkong Land Holdings が株主。(channelnews.com, 11/2/2004)

➤ **easyCruise invites agents to sell cruises with 5% discount**

easyJet の姉妹会社の easyCruise が来春から営業開始する。 暫定ベースとはいえ easy の遣り方とは違って、旅行社経由販売も実施する。 クルーズの旅程が決定され次第、[www.easycruise.com](http://www.easycruise.com)で販売される。 旅行社は 5 % の割引料金が貰える。 元 Renaissance Cruises のクルーズ船が、現在 SIN で改修中。(DTW, 11/2/2004)

➤ **Northwest Airlines Loan Is Reworked**

2005 年に支払い期限が来る、\$975m ( 1,072 億円) revolving credit の負債のリスクが、NW と、J.P. Morgan Chase, Deutsche Bank, Citigroup の 3 行の間で合意された。 このリスクは unrestricted cash 17 億<sup>ドル</sup>の維持が条件になっている。 NW は、9 月末時点で、25.4 億<sup>ドル</sup>の unrestricted cash を保有している。(nytimes.com, 11/3/2004)

## 編集後記

米国で、航空マーケティングの三大発明は、①CRS ( GDS)、②H&S、③FFP の三つだと言われて来た。 しかし、この三つに大きな変化が発生している。

① の GDS は、勉強会情報で毎週レポートしている通り、サプライヤーのオンライン直販の台頭と、ダイレクトコネクションのテクノロジーの開発に追われ、旅行流通の中心的役割を放棄させられつつ有る。 今年 7 月の GDS レール撤廃により、完全に規制緩和が達成され、GDS 事業の経営環境は、ドラスチックに変化している。 今週号に見られる様に、GOOGLE DESKTOP SEARCH を GDS と呼ぶらしい。 GDS という言葉まで取られてしまっている。

② H&S (Hub & Spoke) は、メジャー航空会社が、米国国内線で張り巡らした路線網の事である。だからメジャーの事を、良くネットワークキャリアと呼ぶのだろう。H&Sとは、需要をジェネレート出来る、大きな幾つかの都市の空港に基地(ハブ)を作り、そこから、多くの小型機スポーク便で周辺の地方都市を結ぶ、ネットワークの事を言う。これが、最近ではLCCのP2Pの直行便に負けている。(P2Pは、Point-to-Pointの略で直行便を意味する。) H&Sは、短時間の間に多くのスポーク便を、ハブ便に接続しなければならず、飛行場コストが掛かり過ぎてLCCに対抗出来ないと言うのだ。その上、旅客選好性でも、乗り継ぎ便と直行便では、P2Pに勝ち目が無いというのだ。だから、メジャーがH&S便をP2P便にシフトしている。可愛そうなのは、オフラインとされてしまうハブ周辺の地方空港需要である。自家用車で、最寄りのハブまで数時間のドライブを強いられている。Essential.....は、どうなっているのだろうか？

(注) P2Pは、コンピューター用語のPier-to-Pierと紛らわしい。が、勉強会では、敢えて、直行便運営の意味として、P2Pの略号を使用する。

③ FFPは、上の二つの話とは違って、すこぶる健在だ。Chapter 11 保護下による運営を2年も継続しているUA航空でも、マイレッジ事業(別会社になっている)は、唯一利益を計上している。しかし、そのUAが、仮に会社清算(Chapter 7)となったら、溜め込まれたマイレッジは焦げ付いてしまうのだろうか？銀行預金だってペイオフが有るとは言っても、最低限は保証されている。マイレッジ貯金は、一体どうなるのだろうか？

レンタカー会社が、マイレッジ加入旅客に対して、別料金制を採用し始めたという記事を、どこかで読んだ記憶がある。ビックカメラが、クレジットカード購入者に、自社ポイント提供を数%カットしているのに、何やら似ている所がないでもない。LCCのマイレッジは、コストの掛からない制度にしているらしい。JetBlueは、アワードマイルに到達した顧客に、自動的に無料航空券を提供している。三大発明で、唯一生き残っている、すこぶる健全なマイレッジでさえも、時代の変化に敏感でなければならないのだろう。

TD勉強会 情報 140 (以上)