株式会社ソラシドエア

統合レポート 2023

Solaseed Air

BRAND PROMISE

空から笑顔の種をまく。

“Seed Smiles in the Sky.”

経営理念

企業経営における
目的・基本方針

安全を経営の基盤とし、サスティナブルな
企業経営と地域社会への貢献を目指す

- お客様の利用しやすい運賃と
  ハートあるサービスの提供
- 地域社会および地域経済活性化への貢献
- 少数精鋭によるたゆまぬ経営努力と
  好い人材の育成

安全理念

最も重視すべき
「安全」に対する考え方

- 安全は経営の基盤であり
  航空輸送の原点である
- 安全の確保には相互信頼と
  良好なコミュニケーションが必要である
- 社員は安全に対する責任を自覚し
  絶えず努力しなければならない

行動指針
（5カ条）

社員として遵守すべき行動の
あり方・考え方

1 「安全」こそ経営の基盤、
徹底して守り続けます

2 「お客様」の満足を追求し、こだわり続けます

3 「地域」と「社会」と共に歩み続けます

4 「持続可能な成長」に向けて、チームワーク
を大切に、常にチャレンジしていきます

5 活力ある「好い会社」を創る為、
明るく元気に努めます

Contents

社長メッセージ 3

ソラシドエアの沿革・歩み 5

ソラシドエアの
価値創造プロセス 7

価値創造を支える事業活動

1.安全 9
2.運航 11
3.整備 13
4.運送 15
5.客室 17
6.CX戦略 19
7.マーケティング 21
8.地元価値共創 23

価値創造を支える基盤

1.人財マネジメント 25
2.コーポレート・ガバナンス 27
3.役員紹介・会社概要 28

財務状況 29

RegionalPlus Report 2023

ご挨拶
企業情報
グループ会社紹介
路線展開

- 本文中の「ソラシドエア」「当社」は株式会社ソラシドエアを指します。
- 当レポートでは、当社とコードシェア運航をしている全日本空輸株式会社は「ANA」、親会社である株式会社リージョナルプラスウイングスは「リージョナルプラスウイングス」、グループ会社である株式会社AIRDOは「AIRDO」と表記しています。その他関係先様についても敬称を略しています。
- 2023年11月 発行

社長メッセージ

2022年度を振り返って
ー就航20周年とリージョナルプラスウイングス設立ー

2022年度は、当社にとって就航20周年という節目の年でございました。2002年8月、宮崎－東京（羽田）線の1路線10便から運航を開始し、現在は14路線80便に路線・便数を拡充しております。「九州・沖縄の翼」として、20年間で約2,400万人のお客様にご利用いただき、また多くの株主様・関係先の皆様のご支援を賜りましたこと、役職員一同、心より御礼申し上げます。

2022年度の業績につきましては、夏場の新型コロナウイルス感染症拡大（第７波）による旅客需要減退及び燃料価格高騰や円安による費用の増加等の影響を受けたものの、行動制限の緩和や経済活動の正常化、全国旅行支援の効果等による年度末にかけた旅客需要の回復に加え、徹底した経費削減等の取り組みを継続したことにより、前事業年度から回復傾向となりました。

新しい取り組みとしまして、宮崎県・株式会社ポケモンと連携し、2023年3月からソラシドエア初となる全面塗装の「ナッシージェット宮崎」を就航しました。特別塗装のデザインはもちろんのこと、機内インテリアやおもてなしアイテムにもこだわりました。「ナッシージェット宮崎」を通して、当社の本社がある宮崎県のさらなる認知度向上、地域活性化に貢献してまいります。

また、2022年10月3日には、“北海道の翼”である株式会社AIRDOと“九州・沖縄の翼”である当社は、コロナ禍から再生・復活して成長軌道に回帰することを目的に、共同持株会社リージョナルプラスウイングスを設立いたしました。

リージョナルプラスウイングスの経営理念は「地域をつなぐエアライングループとして、安心な旅と新たな価値の提供を通じて、地域社会の発展に貢献します」といたしました。私たちを育ててくれた地元への感謝を忘れず、地域になくてはならないエアライングループを目指し、「協業を通じた経営基盤の強化と地元と共に新たな価値の創造」「借入金の返済、優先株の償還による財務基盤の回復」「地域との関係性の一層の強化と持続的な事業運営のための環境課題への対応」などに、グループ一丸となって取り組んでまいります。

「2022-2026年度中期経営計画」について

2022年３月に策定しました「2022-2026年度中期経営計画」では、「九州沖縄のフラッグキャリアになる」を経営ビジョンに定め、３つの戦略と４つの基盤強化策（詳細は8頁をご確認ください）を軸に5カ年の中期経営計画をスタートさせ、「財務体質の復活」と「地元と共に復活」を実現し、「協業」と「共創」によりコロナ禍からの生き残りと復活を果たしてさらなる成長へとつなげるべく、全社挙げて取り組むこととしております。

一方で、新型コロナウイルス感染症の影響による需要低迷長期化、ウクライナ情勢による原油高騰、歴史的な円安加速といった昨今の環境変化は目まぐるしいものがあり、これらに適切な対応を図るべく、2023年3月に中期経営計画の一部を見直しております。

ソラシドエアの経営理念は「安全を経営の基盤とし、サスティナブルな企業経営と地域社会への貢献を目指す」ことであり、環境が大きく変化しても、この理念は不変です。厳しい経営環境の下でも新たな課題を乗り越え、経営ビジョン「九州沖縄のフラッグキャリアになる」を実現させるため、役職員の「力」を結集し、さまざまな知恵を持ち寄り、ソラシドエアのさらなる進化・成長を遂げてまいります。

本統合レポートについて

当社では「安全は経営の基盤であり、航空輸送の原点である」を安全理念として位置づけ、役職員一同、公共交通機関としての責任を自覚し、お客様から信頼していただける航空会社を目指して安全運航の維持を最重要課題として取り組んでおります。

本統合レポートでは、各部門における安全に関する取り組みの他、サービス向上に関する取り組み、また、「九州・沖縄の翼」として、地域に根差し地域と共に歩むエアラインを目指して注力している地域振興・地域貢献の各種活動、お客様の満足や期待を超える高いレベルのCX（顧客体験価値）戦略の推進、さらに、これらの事業活動を支える人財の育成、コーポレート・ガバナンスに関する体制等についてご紹介しています。ぜひ、本統合レポートを通じて、当社に対する理解を深めていただけると幸いです。

引き続き、皆様のご支援とご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

ソラシドエアの沿革・歩み

地域に根差したエアラインとして さらなる成長を目指す

「空から笑顔の種をまく。」ソラシドエアは、安全運航を第一に、サービス品質の向上、ネットワークの充実、地域振興の活動、そしてこれらを支える人財の育成に取り組んでいます。現在、宮崎をはじめとする九州各地と東京（羽田）、沖縄（那覇）と九州・神戸・中部等、14路線80便を毎日運航しています。ソラシドエアは「九州・沖縄の翼」として安全・快適・経済性を実現し、サスティナブルな成長を目指しています。

沿革

1997年 7月	福岡市中央区天神において、商号パンアジア航空株式会社設立
1999年 8月	スカイネットアジア航空株式会社に商号変更
2000年 9月	本社を宮崎市橘通東に移転
2002年 5月	国土交通省より航空運送事業許可を取得
2002年 8月	宮崎ー東京（羽田）線の運航開始
2003年 8月	熊本ー東京（羽田）線の運航開始
2004年 6月	株式会社産業再生機構による支援決定
2005年 4月	ANAと業務提携開始
2005年 8月	長崎ー東京（羽田）線の運航開始
2006年 2月	ANAとの共同運航（コードシェア）開始
2007年 2月	株式会社産業再生機構による支援終了
2007年 3月	国の航空機の検査等を省略できる認定事業場を取得
2007年 9月	鹿児島ー東京（羽田）線の運航開始
2009年 2月	長崎ー沖縄（那覇）線※1、鹿児島ー沖縄（那覇）線の運航開始
2009年11月	宮崎ー沖縄（那覇）線、熊本ー沖縄（那覇）線※1の運航開始
2010年 2月	オペレーションセンターを羽田空港整備場地区に開設
2010年10月	大分ー東京（羽田）線の運航開始
2011年 5月	本社を宮崎市大字赤江宮崎空港内に移転
2011年 7月	新造機ボーイング737-800型機が初就航 ソラシドエアブランドの導入
2012年 2月	初の国内線チャーター便「宮崎ー仙台」運航
2012年 6月	国の機長認定・審査を省略できる指定本邦航空運送事業者の認定取得
2013年 6月	神戸ー沖縄（那覇）線の運航開始
2014年10月	ボーイング737-800型機での全路線全便運航開始
2015年 3月	名古屋（中部）ー沖縄（那覇）線、石垣ー沖縄（那覇）線の運航開始
2015年 7月	オペレーションセンターを羽田空港新整備場地区に移転
2015年10月	初の国際線チャーター便「宮崎ー高雄」運航
2015年12月	株式会社ソラシドエアに商号変更
2018年10月	鹿児島ー名古屋（中部）線の運航開始
2020年 3月	福岡ー沖縄（那覇）線、宮崎ー名古屋（中部）線の運航開始
2021年 3月	東京（羽田）ー沖縄（那覇）線の運航開始
2021年 5月	AIRDOと共同持株会社設立に関する「基本合意書」を締結
2021年10月	空陸一貫高速小口貨物輸送事業（ソラチョク便）開始
2022年10月	AIRDOと共同持株会社株式会社リージョナルプラスウイングス設立

※1 現在は運航を休止しています。

2002年8月　運航開始

2011年7月　ソラシドエアブランドの導入

2022年8月　就航20周年

歩み

	[決算年月]	2014年3月	2015年3月	2016年3月	2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月
営業収入	百万円	34,937	35,624	38,055	38,153	39,369	41,973	41,850	20,255	26,102	38,697
営業利益	百万円	1,568	1,076	2,012	3,982	3,805	3,185	1,425	△10,509	△6,230	△465
経常利益	百万円	1,350	1,598	1,661	3,427	3,625	3,160	1,306	△9,649	△5,386	△306
当期純利益	百万円	71	1,536	930	2,374	2,489	2,118	990	△7,694	△2,939	684
資本金	百万円	2,345	2,345	2,345	2,345	2,345	2,345	2,345	2,345	100	100
発行済株式総数	株	209,008	212,564	212,564	212,564	212,564	212,564	212,564	212,564	212,814	212,814
純資産額	百万円	4,144	4,763	5,004	7,500	9,815	12,022	11,831	5,751	6,444	5,063
総資産額	百万円	14,791	16,335	18,956	21,504	26,424	30,471	31,623	41,302	43,608	43,390
1株当たり純資産額※2	円	21,572.13	22,407.44	23,542.37	35,284.76	46,176.19	56,558.40	55,658.84	27,059.80	18,233.40	11,588.25
1株当たり配当額※2	円	100	500	500	650※10	650※11	650※11	—	—	—	—
1株当たり当期純利益金額※2	円	-356.43	8,190.57	4,378.00	11,171.30	11,713.16	9,965.36	4,660.12	△36,199.21	△14,162.79	2,749.74
自己資本比率	%	28.0	29.1	26.3	34.8	37.1	39.4	37.4	13.9	14.7	11.6
ユニットレベニュー※3	円	9.0	8.8	8.6	8.6	8.9	9.1	8.5	6.1	5.5	7.5
ユニットコスト※4	円	8.6	8.5	8.1	7.7	8.0	8.4	8.2	9.3	6.8	7.6
自己資本利益率	%	1.7	34.5	19.0	37.9	28.7	19.4	8.3	△87.5	△48.2	11.8
ボーイング737機材数 400型機	機	4	—	—	—	—	—	—	—	—	—
800型機	機	9	12	12	12	12	13	14	14	14	14
従業員数	人	702	716	743	752	770	830	882	918	929	949
有償旅客数	人	1,556,697	1,606,127	1,658,149	1,752,713	1,889,711	1,892,178	1,796,046	659,609	1,123,067	1,926,502
提供座席キロ※6 ※5	千席・キロ	2,527,006	2,675,898	2,787,794	2,783,543	2,872,543	2,844,519	2,946,491	1,979,585	3,186,168	3,539,252
有償旅客キロ※7	千人・キロ	1,645,700	1,702,048	1,736,359	1,833,422	1,978,671	1,990,047	1,884,740	691,090	1,273,769	2,141,535
有償座席利用率※8	%	65.1	63.6	62.3	65.9	68.9	70.0	64.0	34.9	40.0	60.5
運航便数※9	便	22,171	22,355	24,600	24,548	24,580	25,567	27,071	18,660	25,426	27,862

※2 1株＝普通株式　※3 ユニットレベニュー＝座席キロ当たりの営業収入　※4 ユニットコスト＝座席キロ当たりの営業費用　※5 ANAへの座席販売分を含みません。
※6 提供座席キロ＝提供座席の飛行した距離(キロ)の合計　※7 有償旅客キロ＝有償旅客が飛行した距離(キロ)の合計　※8 有償座席利用率＝座席数に対する有償旅客数の搭乗割合(有償旅客キロ÷提供座席キロ)　※9 臨時便を含みます。 ※10 記念配当150円を含みます。 ※11 特別配当150円を含みます。

機材

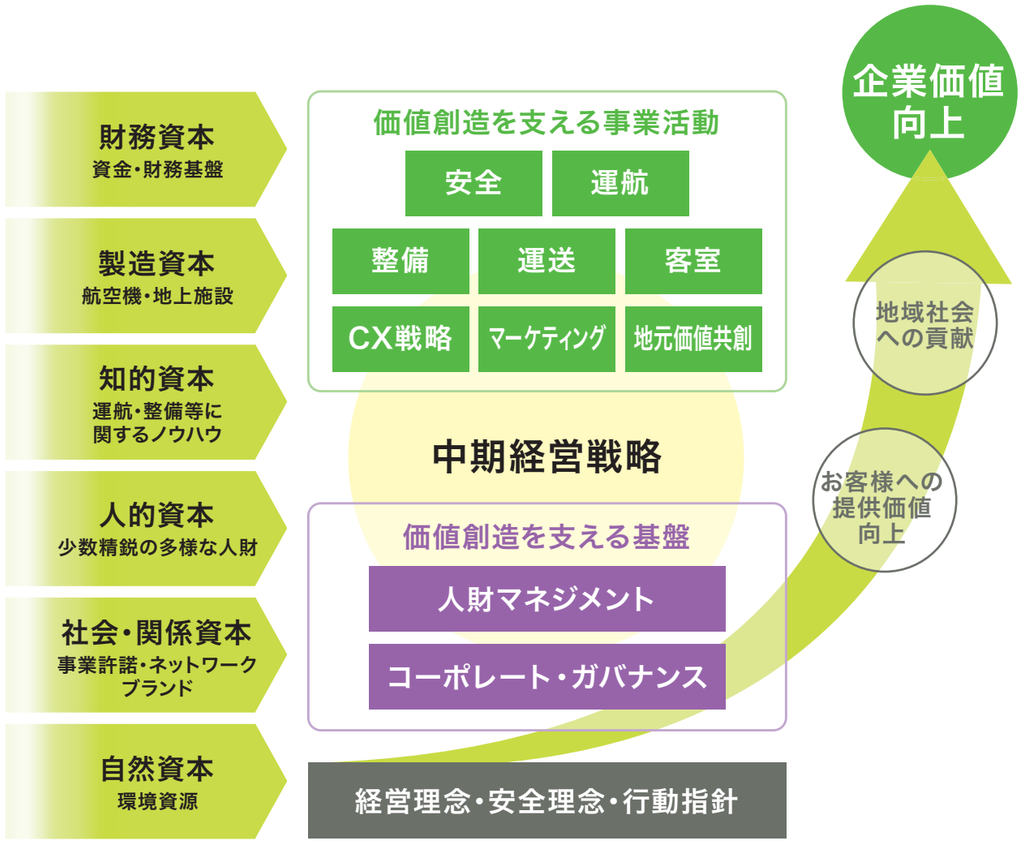
ボーイング737-400型機 定員150名
運航期間 2002年8月～2014年9月

ボーイング737-800型機 定員174名
就航 2011年7月～

※定員については一部機材を除く

ソラシドエアの価値創造プロセス

当社は、持ちうる資源を最大限に生かし、お客様への提供価値向上、地域社会への貢献、
そして企業価値向上のため、安全運航を第一に、
中期経営戦略を主軸にそれぞれの事業活動を推進しています。
あらゆる事業活動を通して、価値創造を継続し、地元になくてはならない
エアラインとしての成長と持続可能な社会への貢献に取り組んでまいります。



まつり えれこっちゃ みやざき

ソラシドエア Presents グリーンスカイフェスタ

2022-2026年度中期経営計画

経営ビジョン

『九州沖縄のフラッグキャリアになる』

～地元と共につながりを創り、地元になくてはならない「九州・沖縄の翼」になる～

定量目標

■損益目標

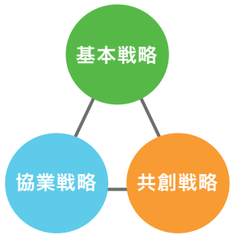
2026年度売上高570億円、営業利益56億円(営業利益率9.8%)

※甲種優先株式については、本中期経営期間中(2026年度まで)の償還を目指す

■オペレーション目標

就航率99.0%、定時出発率95.0%、定時到着率94.0%

3つの戦略



基本戦略

路線ネットワーク:安定的な路線ネットワークの維持を前提に、需要動向や収益性等を踏まえ九州・沖縄発着路線拡充を検討

機材:期中での増機に加え、次世代機導入による既存機更新を検討

トップライン向上:マーケット拡大・顧客創造・顧客化を推進し2026年度に売上高570億円を目指す

オペレーション:本邦No.1レベルの運航品質の達成

人財:環境変化に適応し、復活・成長を実現する社員の育成、組織の構築を目指す

共創戦略

地元と共に地元価値を創出・拡大・発展させ、地域社会と持続可能な関係を確立する
～地元から、頼り甲斐があり応援したいと思われる存在へ～

協業戦略

AIRDOとの協業を加速化させ利便性・品質・生産性を向上し、増収とコスト削減につなげ経営基盤強化と持続的な成長を実現する

基本強化策

安全の堅持

●「充実」「調和」「適合」を継続・推進していくことで、いかなる環境変化においても「安全」を最優先とする組織体制(SMS)の強化・風土形成に努める

ローカルプライドの強化浸透・CX推進

●地元とのつながりにこだわった独自価値の提供等によりブランド価値の向上を目指す

IT推進

●着実な事業基盤やAIRDOとの協業環境の整備

SDGs

●脱炭素化推進　●地域社会発展への取り組み

共同持株会社設立の基本方針(目的及び目指す効果)

●両社は、共同持株会社設立後も、「北海道の翼」「九州・沖縄の翼」として、それぞれが航空運送事業許可及び固有のブランドを有する地域に根差した航空会社として、引き続き地域社会と共に持続的な発展を目指します。

地域・環境戦略

●地域社会との共創及び持続可能な社会への貢献を目指します。

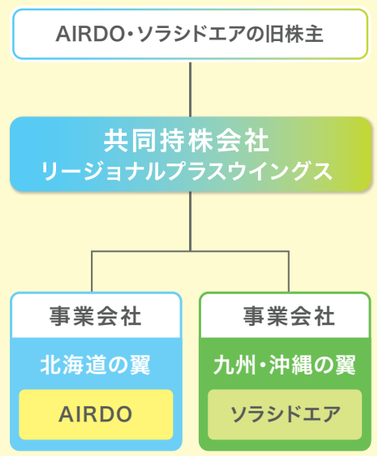
●両社は、可能な限りの業務共通化や知見共有等によるさらなる費用削減と、新たな価値を共創することによる収益拡大に向けた取り組みの推進を目指します。

協業戦略

●共同持株会社設立を契機に本社機能の一部を集約し、将来的に整備機能も共同持株会社へ集約する。また業務や規程等の共通化や、共同化・共同調達によるスケールメリットを享受するために協業体制の構築を追求し、コスト削減や生産性向上を目指します。

●北海道と九州・沖縄の顧客基盤の構築と拡充を図りつつ、マーケットニーズや需要特性に応じた顧客利便性の向上により増収を目指します。

●共同持株会社を通じた新たな組織体制の構築による経営基盤の一層の強化と、地方路線の安定した航空ネットワークの堅持により、お客様への一層の付加価値の提供及び持続的な成長を目指します。



1. 安全

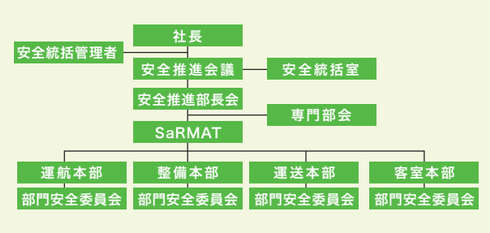
安全は当社の原点であり
経営の根幹をなす存立基盤である

航空運送事業者であるソラシドエアにとって、安全運航は第一の使命であり、お客様の信頼につながるものです。その結果として長期にわたり成長に欠かすことができない経営戦略上のファースト・プライオリティになります。当社は経営トップによる安全最優先に対する決意を社員に向けて次の通り掲示しています。「安全は経営の基盤であり航空輸送の原点です。常に最高水準の安全を保ち、追求し続けることが、社会的責務であるとともに、私たちソラシドエアが航空会社として存立するための必須要件です。」 ――『社長安全宣言』より

安全推進のための組織

当社では、安全管理の取り組みを統括的に管理する「安全統括管理者」を選任しています。安全統括管理者は、航空法でも定められている非常に重要な職務を担っています。また、安全に関する最高の審議機関として社長を議長とした「安全推進会議」を設置しています。さらに下部機構として各部門の部室長により構成される「安全推進部長会」を設置しています。

運航、整備、運送、客室の各本部はそれぞれの部門内に安全に関する会議体を設け、安全目標の設定、安全施策の策定及び実行状況の把握を行う安全推進体制を構築しています。



安全推進のためのガバナンス・戦略

安全管理システムにおけるリスクマネジメント体制

❶航空輸送の安全確保のために遵守すべき事項を「安全管理規程」に定めています。安全管理システムを機能させるため、経営トップから現場までが一丸となり運航の安全確保のために、顕在化した不安全事象ならびに潜在的な不安全事象に対してリスク評価を行います。評価されたリスクレベルに応じて対策を検討し、リスクを許容可能な水準に留めるよう管理して不安全事象の未然防止につなげています。

❷運航の安全に関わる情報を体系的に収集し、要因分析、対策の立案(PLAN)、実行(DO)、評価(CHECK)、改善(ACTION)をひとつのPDCAサイクルとして継続的に循環しながら安全性のさらなる向上を推進しています。

義務報告・自発報告の制度を通じて報告された安全情報の共有

❶日常業務で各社員が気付いた安全上の課題などについて、報告しやすい環境を整備し報告される安全情報をもとに運航の実態把握、課題識別や改善を図っています。

❷義務報告制度により航空機の運航に直接携わる社員に対し、安全に影響を及ぼす事象について速やかに報告を行うことを義務付け、安全対策に活用しています。

❸当事者が経験したヒヤリ・ハット、当事者しか知り得ない不安全事象を自発的に報告する制度を運用しています。ヒヤリ・ハットの実績は毎年500件程度が報告され、内容については、訓練を受けたリスクマネージャーが規定に従いリスク評価を行い、対策が必要なものは組織的に要因分析、改善策を実行し、事故の未然防止に活用しています。

❹SaRMAT:Safety Report Monitoring & Analysis Team(安全に関する報告書の評価分析委員会)を組成、安全に関する報告書を統括し発生した事象を広範に把握、総合的な観点から組織横断的に分析評価を実施しています。これにより、全社的あるいは部門にまたがる課題や問題点を抽出し、その対応策や提言を行っています。

飛行記録解析プログラム (FOQA:Flight Operational Quality Assurance)

安全運航の維持と運航品質の向上を目的として、すべての運航便における飛行データを収集・解析・評価することで、日常運航の不安全要素を抽出し、必要な予防措置をタイムリーに講じています。

3つの監査体制

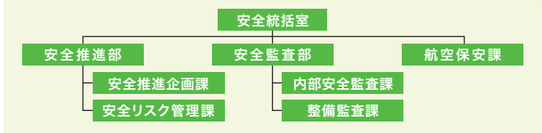
❶**航空局による安全監査** 国土交通省航空局より当社組織:運航本部、整備本部、運送本部、客室本部、安全統括室を対象に年4回、ならびに各就航基地に対する監査を年度計画に基づいて定期的に受検、また計画に予定されていない随時監査を受検することもあります。監査結果は、安全推進会議、安全推進部長会等においてすべて報告し、情報の共有を行っています。

❷**内部安全監査** 社長直轄の組織である安全統括室の中に安全監査部を設置しています。各部門・空港支店に対し年度1回以上の頻度で実施し、各部門・空港支店が行っている業務が規定通り行われているか、また安全管理システムが有効に機能しているかなど、客観的な立場で評価し、課題の抽出、改善の要請を行い不安全事象の未然防止に役立てています。

❸**ANAコードシェア監査** 当社はANAとの共同運航を行っていますので、2年に1回、ANA安全品質監査部によるIOSA(監査の国際基準)に準拠した監査を受けています。

総合的な安全管理体制

安全管理体制及び保安管理体制の維持強化を図るため、総合的に取り組んでいます。



安全に関する社内啓発活動等の取り組み

❶社長・安全統括管理者は日常的に各運航現場に赴き、職員とのコミュニケーションを図っています。
また、年末年始にはすべての会社事業所を巡回し、安全管理体制に不備等がないか確認を行っています。

❷社員への安全意識の醸成と安全に関する知識付与を目的にセーフティフォーラムや航空安全セミナーを定期開催しています。また他社の事故事例に学び、航空安全の重要性を認識するために他社安全研修センターの見学などを行っています。

❸社内安全情報や各職場の取り組み、航空法に関わる制度変更の解説など、安全に関わる情報を編集した社内安全誌「S-Navi」を全社員へ社内イントラネットを通じて配信しています。
2022年10月にリージョナルプラスウイングスを設立したことを受け、AIRDOと各種安全啓発活動を連携して取り組んでいます。

❹コミュニケーションスキルの一つである「アサーション」について、より実践しやすい職場風土の醸成を目的に経営者層をはじめ管理職層を中心とした上位職層が社内イントラネットを使用し「アサーションコミットメント」を表明しました。
アサーションを当社の文化として定着させ、“疑問に思ったら躊躇せず口に出し、出された意見は真摯に受け止めて感謝する”ことで不安全事象の未然防止を図っています。

❺飲酒に対する意識の改革を目的に、全社員に対しアルコール教育を実施し、「依存症とは何か?」から「定期航空運送事業者として世間から求められているものは何か?」など、個人が改めて認識するよう実施しています。

2022年度 実績/2023年度 目標

国から受けた行政処分または行政指導

2022年度は該当する事項はありませんでした。

2022年度 安全指標/安全目標値 実績

安全指標	安全目標値	実績値
航空事故・重大インシデント	0件	1件※
航空法第111条の4義務報告 (ヒューマンエラーに起因する事態報告)	10,000運航回数 あたり、2.31件未満	10,000運航回数 あたり、2.86件
航空法第111条の4義務報告 (アルコールに関連する事態報告)	0件	0件

※2022年7月、予期せぬ揺れにより客室乗務員1名が負傷した事例が発生し、航空事故に認定されています。

2023年度 安全指標/安全目標値 設定

安全指標	安全目標値	備考
航空事故・重大インシデント	0件	2022年7月に認定されました航空事故への再発防止策の徹底ならびに継続的な安全管理体制の維持、安全文化を充実させ、航空運送事業者として、決して発生させてはならないことを目的に当該指標・目標値を設定しました。
航空法第111条の4義務報告 (ヒューマンエラーに起因する事態報告)	10,000運航回数 あたり、2.23件未満	過去5年間の実績の移動平均に5%向上させた値としました。
航空法第111条の4義務報告 (アルコールに関連する事態報告)	0件	2021年度に発生させた当社事案ならびに、飲酒問題については運航の安全に影響を及ぼすだけでなく、航空業界全体に対する社会的影響も極めて大きい事案であることから、昨年度から継続して当該指標・目標値を設定しました。

ソラシドエア 安全報告書

航空法第111条の6(本邦航空運送事業者による安全報告書の公表)の規定に基づき、「安全報告書」を毎年公表しています。詳細は次のURLからダウンロードできます。
https://www.solaseedair.jp/corporate/safety/safty_report.pdf

安全運航の堅持と運航品質の向上を目指し、人財育成を強化

安全運航を堅持するための組織

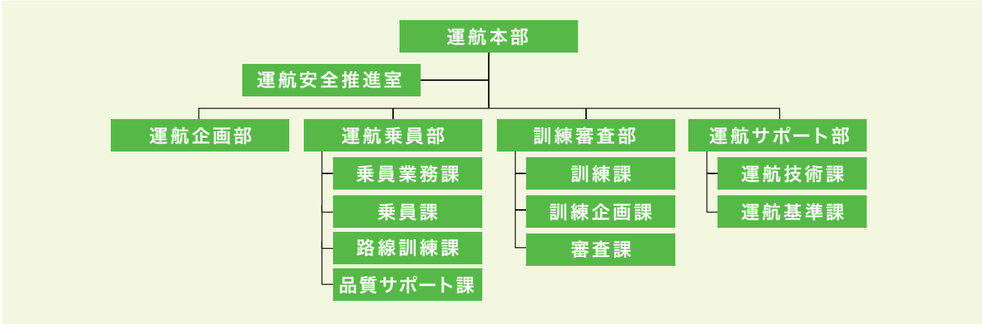
運航本部は、航空機を操縦する運航乗務員と運航乗務員を支えるスタッフで構成されています。

約140名の運航乗務員は主に運航乗員部に所属しています。運航乗員部は日々の運航を行うほか、操縦士の日常技倆管理・路線訓練も担当しています。また、運航乗務員の乗務スケジュール作成・管理を行うスタッフや医療資格のある健康管理担当者を配置し、運航乗務員が安心して乗務ができるよう支援しています。

訓練審査部は操縦士の養成および操縦士の技倆維持のための訓練・審査の実施・管理を行っています。また、新たな訓練方式や訓練機器導入の研究・検討もしています。

運航サポート部は、航空機の運航に必要な航法や航空機システムの適切な運用などのマニュアルや技術資料作成などを行っています。また、新しい運航方式や航空機の性能をフルに活用する技術研究・検証もしています。

運航の安全は、運航乗務員のみで成り立つものではありません。運航乗務員は運航という最終工程を担う者であり、その運航乗務員を支え、総合的に運航の安全を堅持しています。



運航乗務員の養成と技倆の維持向上への取り組み

運航乗務員の養成は、航空大学校および私立大学操縦士養成課程等を修了した者を採用し、ボーイング737型機の資格を取得させ、副操縦士に任用する養成課程と副操縦士から機長に昇格させる養成課程に区分されます。当社は副操縦士の養成段階から機長昇格までの一貫した機長養成体制を構築しています。副操縦士から機長昇格までの期間は最短で6年となっており、この6年間で知識・技倆を向上させるため、日常技倆管理制度を導入し、副操縦士一人ひとりの技倆レベルと育成の管理を行っています。

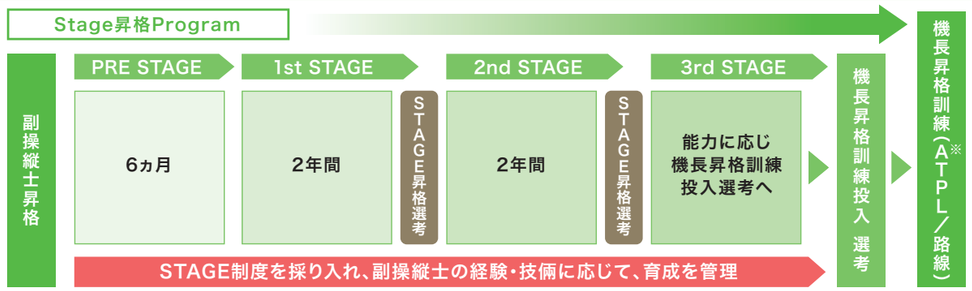
2019年には羽田オペレーションセンター内にFTD(Flight Training Device)を導入し、日常技倆向上や操縦士育成に活用しています。組織としても操縦士全体の技倆傾向を把握し、定期訓練・審査の内容の改善を図り、総合的な技倆向上を図っています。

また、2021年度から国の新たなパイロット訓練・審査制度、Competency-Based Training and Assessmentプログラム(CBTA)を適用し、同制度のもとで、Evidence-based Training(EBT)を2023年4月から導入しました。CBTAとは、実運航に即した実践的な訓練・審査を行うことにより、航空機乗組員として求められるCompetencyを付与するとともに、安全上の支障を及ぼす事態を未然に防ぐという予防安全の観点から、航空機乗組員によるThreat and Error Management(TEM)の向上を図り、運航品質をより高めることを目的としたプログラムです。当社では「Benefit The Trainee」のポリシーのもと、訓練や審査を受ける運航乗務員自身が主体となって学ぶことを前提に訓練・審査の充実を図っています。

FTD(Flight Training Device)の活用

実機訓練

副操縦士から機長への昇格課程



※ATPL=定期運送用操縦士

安全運航への取り組み

会社全体の安全を管理する安全統括室とは別に、運航本部には運航安全推進室を設置し、運航に関わる安全管理を徹底しています。

運航安全推進室では、日々の運航状況を一便一便モニターし、不安全な操作・運航等を未然に防止する活動を行うとともに、快適な運航についてのアドバイスを運航乗務員に行っています。また世界中で発生する不安全事象を運航乗務員に適切に紹介するなど、安全意識の啓発に取り組んでいます。

将来に向けた取り組み

運航本部においては、安全運航の堅持に向けた組織・訓練・審査・技術・乗務員管理等、さまざまな分野で改善を強力に推進してきました。近年では大手航空会社と同等レベルの高規格運航を導入しており、これは当社の技術レベルの向上によるものです。訓練・審査体制を充実させてきた結果、自社で養成した機長が全機長の半数以上となり、大手航空会社にも負けない機長養成の基盤を構築しています。また、組織規模拡大にともない、「組織で業務を推進していく体制」を強化し、ガバナンス構造の改善を図ってきました。

今後の航空需要の復活とさらなる成長戦略に向けて、最重要課題となる運航乗務員の確保・養成は、引き続き計画的に推進・強化していきます。

リージョナルプラスグループの発展と成長に向けて、当社とAIRDO両運航部門での知見を最大限活かし、本邦内で類を見ない強固な信頼関係で結ばれたグループの運航部門を目指します。

運航品質のさらなる向上に向けた運航乗務員の養成・技術レベルの向上、訓練審査体制の強化、運航乗務員を支えるプロフェッショナル人財の育成などを総合的に取り組んでいきます。

運航品質向上に向けた取り組み

2050年カーボンニュートラル実現へ向けて、定時性や快適性に加えて運航のさらなる効率化を実現すべく、飛行方式の工夫や飛行経路の見直しにより燃料消費量の削減を目指す「エコフライト」を推進しています。

2016年度から順次、RNP-AR Approachや高カテゴリー運航(CATⅢ)を拡大し、当社では悪天候下でも効率的な運航ができるようになり、安全性と就航率双方の向上を図るとともに、飛行経路短縮による消費燃料、CO_2排出量の削減に努めています。(RNP-AR Approachは当社就航空港では羽田、宮崎、熊本、大分、新石垣空港で導入済み。)

CO_2排出量削減については、国土交通省主催のCO_2削減協議会にメンバーとして参画し、官民一体で消費燃料削減による脱炭素化に取り組んでおり、巡航高度、飛行速度の最適化をはじめとするさまざまな施策により2022年度は運航便全体で前年比で約8,000トンのCO_2排出量を削減しました。

今後も、燃料消費量の低減やさらなる効率的な運航を目指していきます。

ウェルビーイングへの取り組み

2023年度からピアサポートプログラムを開始しました。このプログラムは運航乗務員のメンタル面のサポートを行う制度で、悩みや不安を抱えているパイロットが、傾聴等の教育を受けたピアから秘匿環境下で支援を受けることができるもので、相談者が安心して相談できる環境を構築しています。

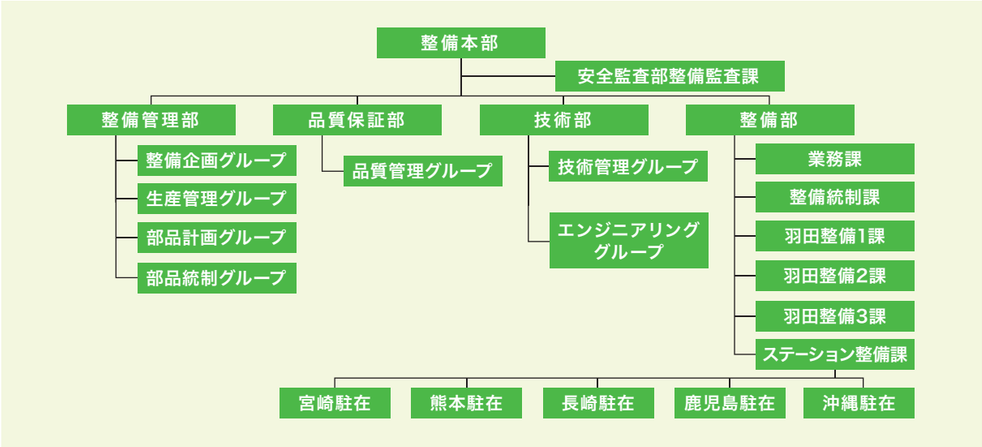
3. 整備

最高水準の
オペレーション品質に向けて

整備部門の組織

整備部門は、航空機を安全に、かつ快適な機内空間をお客様に提供するために、日々の点検整備や定例整備を行う整備士と、整備作業を実施するための基準となる規程類の改訂、整備計画の立案、部品管理等の業務を行うスタッフで構成されています。

整備士と整備スタッフは、運航・機材品質の維持・向上と整備コストの適正化の実現に向けて、日々努力、連携し、安全な空の旅を提供することでお客様満足の向上を目指しています。



整備体制

機材の運用

当社は、ボーイング737-800型機を14機運航しており、国の認定（認定事業場）を有し、適切な整備体制により、高品質で安全な空の旅を提供しています。

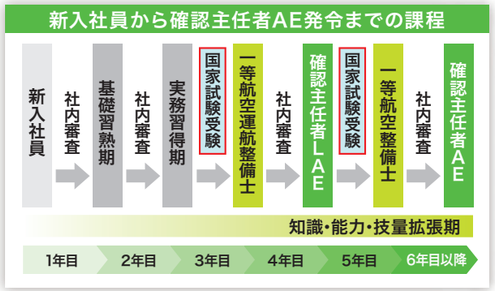
自社ライン整備と整備の委託

出発前及び定例整備での点検や不具合修復を行う整備は、羽田空港をはじめとする6拠点で自社の整備士による整備業務を行っており、また現場を支えるスタッフ業務についても自社で運営しています。これにより、機材導入をはじめ、航空会社として必要不可欠な機体整備に関するノウハウ等を確実に蓄積しています。（大分空港をはじめとする5拠点についてはANAに委託）

定期的な重整備（6,000飛行時間ごとまたは4,000サイクルごとに実施する機体構造等の点検・整備）においては、国内外の整備会社に委託し、各社から高品質な整備業務の提供を受けています。当社では、自社体制により整備業務に関わるノウハウの蓄積を図るとともに、高い品質を誇るANAをはじめとする企業に一部整備作業を委託するなど、合理的な体制・運営でお客様へ高品質な機体による安全で快適な空の旅を提供しています。

訓練・審査

整備士は、航空機を安全に運航させるために、最新技術により設計・製造された機体を構成する各システム・部品が正常に機能しているかの点検・整備を行っており、専門的な知識や能力が必要とされます。社内訓練と現場における経験を積み、国家資格である一等航空運航整備士、一等航空整備士資格を取得し、さらに社内での訓練と経験を積み重ね、審査に合格することにより社内資格が付与されます。また資格取得後も知識等の維持向上のため2年ごとに定期訓練を実施しています。



注：AE（Authorized Engineer：認定事業場において、国の検査の一部を代行できる者）
LAE（Limited Authorized Engineer：認定事業場において、AEの一部業務を実施できる者）

社内監査

整備部門では社長直轄組織である安全統括室安全監査部の整備専門性を有する組織から定期的な社内監査を受けるのみならず、国土交通省航空局より四半期ごと、コードシェアパートナーであるANAから2年に1回の監査を受け外部の客観的な視点からも、運航の安全性を担保しています。

整備部門のIT活用

情報をタイムリーに共有する仕組みとして、整備士にタブレット端末を配布することにより、場所を選ばず必要な情報にアクセスでき、生産性が向上しました。また、継続してコミュニケーションの改善やナレッジの蓄積、訓練の効率化を図り、さらなる働き方の改善に取り組んでいます。

客室内の快適性向上

客室内の快適性向上の取り組みとして、整備部門と運送部門で協力し、双方の視点による客室内定期清掃プログラムを設定し、客室内の美観及び快適性を向上させています。

環境への取り組み

●エンジン洗浄　エンジン内部の汚れによる燃焼効率の低下を防ぐため、定期的にエンジン内部の洗浄を行い、燃料消費量の削減に努めています。これらを通じてCO_2の排出を抑制し、環境に配慮した取り組みを行っています。

●機体整備　当社機材であるボーイング737-800型機の着陸装置のタイヤブレーキに、本邦初となるカーボンブレーキを採用しています。カーボンブレーキは従来のスチールブレーキに比べ、耐摩耗性が高く交換頻度を抑えることができ、ブレーキ重量も軽くなることから燃費などの向上に寄与しています。

システム

当社では、米国のTRAX社が開発し国内外の主要な航空会社でも利用されている整備管理システムを導入しています。このシステムにより、航空機の技術・品質管理、整備記録やその他文書管理、生産計画の立案など、整備業務に関わる重要な項目について適切に管理しています。また当社では、米国のTeledyne社が開発した運航中の航空機の状況を到着時にワイヤレス通信で地上に送信するシステムを導入しており、地上の整備部門が航空機の状況を把握し、的確かつ迅速な整備ができる体制を構築しています。これらにより、お客様に安全で快適な空の旅を提供できるよう機材品質の向上を図っています。

AIRDOとの協業促進

ソラシドエアとAIRDOの整備本部は2024年度にリージョナルプラスウイングスへの集約を目指しています。将来にわたり、リージョナルプラスグループに貢献できる魅力的な新整備体制の構築につなげるためAIRDOと丁寧な議論を行い、信頼関係を築きながら取り組んでまいります。

全てはお客様満足のために

地域に愛される九州沖縄のフラッグキャリアを目指して

運送本部の業務と組織について

「空から笑顔の種をまく。」というブランドプロミスのもと、フロント部門(空港)、サポート部門が連携し、安全・安心で快適なフライトを提供していきます。

ご予約をいただいた時点から、空港でお客様をお迎えし、目的地に到着するまでの過程の中で、私たちの提供できるサービスがお客様満足の向上にどのように資するか、各部署が常にお客様目線で取り組み、振り返りを行いながら品質向上に努めています。これからもお客様に寄り添い、感動や記憶に残る空港オペレーションという商品を創造します。

発券・案内業務

搭乗口業務

空港部門

各部門が高い業務品質を提供し、お客様の素敵な空の旅を演出します。

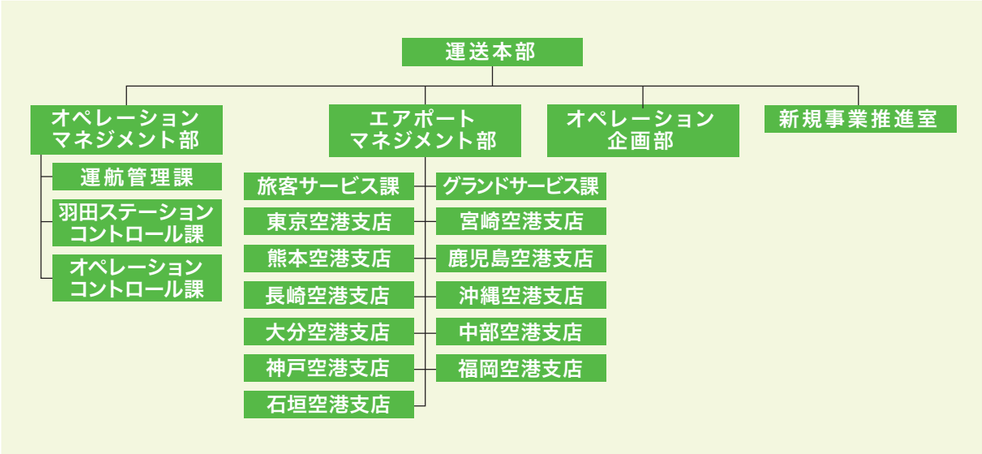
- お客様の搭乗手続きや搭乗口業務を行う各空港支店(羽田空港を除く各就航地空港では旅客業務等をANAへ委託しています)
- 運航ダイヤのコントロールや、飛行計画の作成、運航支援業務等を行うオペレーションマネジメント部

サポート部門

- 運送本部の企画機能や各種契約等を管理するオペレーション企画部
- 空港業務の安全品質管理や空港支店の統括機能を持つエアポートマネジメント部

新規事業部門

- 新規事業推進室では、空陸一貫高速小口貨物輸送事業(ソラチョク便)を宮崎、鹿児島で展開中です。その他、地元企業との協同による各種施策を拡大しています。



お客様満足向上の取り組み

当社は、さらなるお客様満足向上のため、さまざまな施策に取り組んでいます。

空港サービス(羽田空港)

- 2023年6月に当社とAIRDOが旅客カウンターを新設しました。各社のブランドを維持しながら、今まで以上にお客様の快適性や利便性の向上を目指してまいります。
- 2023年4月からオンラインチェックインサービスを開始しました。これにより、今まで空港の窓口で行う必要のあったお手続きが、お客様ご自身の端末内で実施可能となりました。
- 旅客係員への「サービス介助士」資格取得推奨、空港にはロータイプのカウンターとイスを備えており、お手伝いの必要なお客様のご旅行を一層サポートします。

旅客カウンター(新設)

お客様のサポート

神戸線10周年、熊本線20周年を迎えて

当社は2023年の6月1日に神戸ー沖縄(那覇)就航10周年、同8月1日に熊本ー東京(羽田)就航20周年を迎えました。また、2023年3月には、熊本空港新旅客ターミナルビルがオープンし、記念すべき年になりました。九州・沖縄の翼として引き続き、安全性、定時性、快適性に配慮した安定したオペレーションを提供します。

熊本就航20周年イベント

AIRDOとの協業促進

運送本部では、両東京空港支店においてAIRDOとの協業を実施しています。旅客係員の相互兼務出向を行うことで、両社のハンドリングを相互支援できる仕組みとし、イレギュラー時のフォローなど安全性をはじめ各種品質向上を図ります。2023年6月には、宮崎ー新千歳間の当社チャーター便運航を実施することができました。新千歳空港では、グループ会社となったAIRDOが一部ハンドリングを担うなど連携体制をつくり、スムーズなオペレーションを提供することができました。

旅客係員の相互兼務出向

「ナッシージェット宮崎」で新千歳チャーター便を運航

5. 客室

徹底的にお客様に寄り添ったサービスを追求

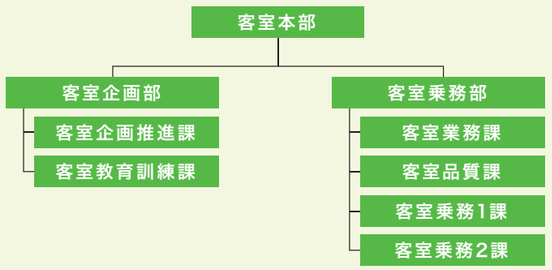
『ソラシドエアブランド』をベースとした安全かつ高品質な「安心」と「感動」という付加価値提供を目指し、徹底的にお客様にこだわったサービスを追求します。

客室本部業務と組織について

客室本部はソラシドエアブランドの発信者である約280名の客室乗務員へのさらなるサポート機能強化や高度化する機内安全・品質向上への対応力向上を目指しています。

組織構成としては、本部統制機能及び教育・訓練審査機能を含め機内サービスの向上を戦略的に遂行する客室企画部と日々のオペレーションを確実に遂行する部門である客室乗務部で構成されています。

それぞれの独立した機能が有機的に連携を図りオペレーション品質の向上に取り組んでいます。



お客様満足向上の取り組み

客室本部ではご搭乗のお客様に快適にお過ごしいただくために地域の素材にこだわったドリンクや機内販売など、各種サービスを用意しています。また、社員のアイデアのもと、季節やイベントごとに機内を彩り、お客様に空の旅を楽しんで頂ける環境づくりに取り組んでいます。

機内サービス

＜ドリンクサービス＞

長崎県産のトビウオ（アゴ）に大分県産のゆずを加えたソラシドエアオリジナルの和風スープ“アゴユズスープ”をはじめ、ソラシドエアオリジナルコーヒー「スマイルブレンド」を用意しています。

＜機内販売＞

アゴユズスープをセットにした「ソラスープ」をはじめ、地域の素材を使用した商品、社員提案から生まれた商品、ソラシドエアオリジナル商品などを取り揃えています。

[ドリンクサービス]
人気のアゴユズスープなどの飲み物の無料サービス

[機内販売]
地域の素材を利用したオリジナル商品などを販売

＜路線限定サービス＞

東京（羽田）-沖縄（那覇）線限定で沖縄の音楽とともにウェルカムドリンクとして「シークヮーサードリンク」のサービス、客室乗務員によるオリジナル自己紹介などの特別アナウンスをしています。

＜各種貸し出しサービス＞

機内ではブランケット、クッションを貸し出しています。フライト中に小さなお子様が楽しめるよう絵本やおもちゃを用意しています。

安全・品質向上への取り組み

客室本部ではソラシドエアブランドの根幹となる機内安全品質の維持・向上に向け、客室乗務員が中心となり、さまざまな活動を積極的に行っています。

＜Safety Officer＞

日々の運航における安全業務への啓蒙活動と安全文化のさらなる醸成へ向け、PDCAを適正に展開しています。

＜PAリーダー＞

機内アナウンス品質の高位平準化を図ることを目的にどの便でもソラシドエアらしさを感じられる機内アナウンスの強化に取り組んでいます。

＜サポートデスク＞

機内における事象やお客様からの声に対する報告レポートへの的確な処理を行い、迅速な社内共有を図っています。
客室乗務員に対して「安全業務」や「ソラシドエアブランドをベースとしたサービス業務」への課題を即時・適切にフィードバックすることで、安全・サービス品質向上に向けた取り組みを行っています。

ユニバーサル対応・サービスプロダクト

＜ユニバーサル対応＞

「心のバリアフリー」をテーマに全てのお客様が相互に尊重し合える機内環境づくりに向け、客室乗務員が中心となり、ユニバーサル規格の点字安全のしおり作成やコミュニケーションボードの導入などの取り組みを行っています。

＜サービスプロダクト委員会＞

客室乗務員が中心となり、既存サービスにとらわれることのない新しいサービスの企画、サービスの改善、プロモーション活動などソラシドエアブランドを体現しています。

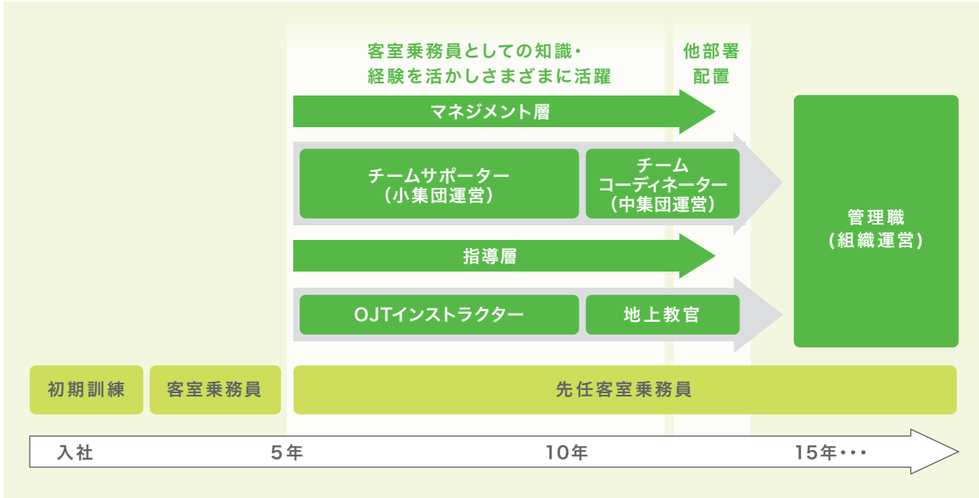
客室乗務員のキャリアイメージ

＜積極的人財登用＞

さまざまな経験を活かした視点から提供できるサービス向上を目指し、積極的な新卒・既卒・経験者採用を行っております。

＜キャリアイメージ＞

客室乗務員は入社後の訓練・審査を経て乗務資格が発令されます。まずは機内保安要員として、サービスのプロフェッショナルとして、全員が知識・スキルを高めていきます。一定の経験を積んだのちに機内の責任者である先任客室乗務員となります。その後は、一人ひとりのキャリアプランに合わせて、機内での業務だけでなく地上でのサポート業務などを経験し、将来的には客室本部の主導的役割を担える人財へ成長します。



6. CX戦略

ブランド価値のさらなる向上を目指して

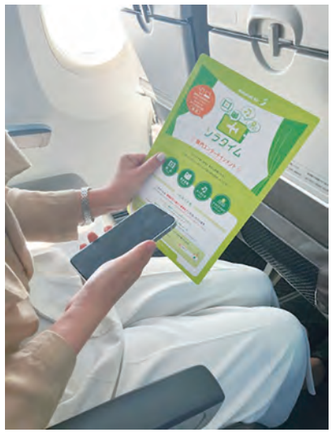
お客様が当社で体験するすべての接点において、お客様の満足や期待を超えるCX（Customer Experience:顧客体験）を感じていただくことにより、当社のブランド価値の向上を目指します。ご搭乗前からご搭乗後までお客様の一連の体験を16シーンに分類し、どのシーンにおいても一貫した価値提供を行えるようCXの仕組みを活用していきます。

ブランド・プロダクト

機内サービス＆プロダクト関連の取り組み

当社をご利用いただいたお客様に快適な空間を提供するため、デジタルを活用し「セルフ化・オンデマンド」を具現化した機内エンターテインメントサービス（IFE）「ソラタイム」を再開しました。

「ソラタイム」では、お客様のスマートフォンやタブレットから当社の動画やオーディオ、機内誌ソラタネのアーカイブ、フライトマップなど、お子様から大人の方まで楽しめる各種コンテンツを機内限定で提供しています。



機内エンターテインメント「ソラタイム」

アニバーサリーブックの制作

当社は就航20周年を記念して、「アニバーサリーブック」を制作しました。制作にあたっては、幅広い層の社員を対象に数か月にわたりインタビューを行いました。社員が抱くそれぞれの想いや記録を生の言葉として残し、これから10年20年先の未来につなげていけるような、また、社員自身が自分に重ね合わせられるような、短い言葉で読める本としました。

私たちは、創業の想いやこれまで歩んできた会社の歴史を、取り巻く環境が変わっても、九州・沖縄の翼としてお客様に選んでいただけるエアラインとして、また地元への誇りを自分たちの言葉で語りつないでいきたいと考えています。

アニバーサリーブック

アニバーサリーブックを活用した社員同士の対話

CS推進

「お客様」の満足を追求し、こだわり続けます。

CS推進課は、お客様からいただいた声をサービス改善につなげるとともに、日々社員が取り組むCS向上活動の推進・マインド醸成に努めています。

サービス改善の取り組み

現在のサービスの課題改善に向け、お客様からいただいた声や社員の気づきをソラシドエアらしいサービスのかたちにすることを目標にした活動です。各部門から選抜したメンバーで課題を抽出し、定期的なミーティングの中で課題の共有や解決策を検討し、CS/CX向上を目指しています。活動内容は役員が出席するCX推進会議内で共有し、お客様の生の声を社内へ届ける場としても活用しています。

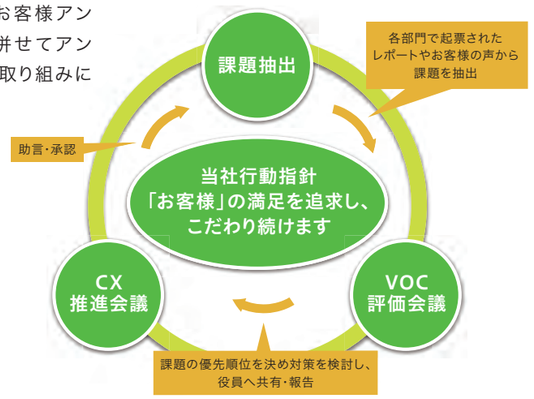
具体的な改善例

「化粧室内の水洗ボタンが小さくてわかりづらい」というお客様の声から、ピクトグラムを取り入れたデカールを全機の化粧室に貼付。

「アクリルスタンドを機内の隙間に落としてしまい、心配していたが無事に届き安心した」というお客様の声から、機内でのおすすめの撮影方法をSNSで紹介。

お客様アンケートの活用

さらなるサービス品質向上を目指し、ご搭乗後のお客様アンケートを開始しました。お客様からいただいた声と併せてアンケートの結果を用いてサービスの課題改善に向けた取り組みに活用しています。



CSマインド醸成の取り組み

ブランドプロミスに基づいて社員がお客様のためを思ってかたちにした取り組み・サービスに対し、年に1度表彰する取り組みです。今年度からは全社員が投票できる制度を取り入れ、社員の相互理解や褒める文化により、さらなるCSマインド醸成を目指しています。

7. マーケティング

コロナ禍から復活を迎えたマーケットでの収益最大化

潜在する渡航ニーズの早期摘み取りを狙ったマーケティング戦略の推進

2020年から続く新型コロナウイルス感染症の拡大により、航空旅客輸送や旅行・観光事業にとって需要消失が続いていました。しかしながら2023年に入り、新型コロナウイルス感染症が5類に移行となる兆しが見え始め、旅客流動が回復していきました。コロナ禍からの需要回復期を迎えた現在、マーケット変化をつぶさに捉え、最適なセールス・マーケティング活動を展開しています。

ニューノーマルな社会における適切なコミュニケーションスタイルで有益な情報やサービスの提供に努め、航空機利用者のカスタマージャーニー[旅前～旅中～旅後]を通して、新しい生活様式の中で益々多様化するニーズに応えながら、顧客満足度の向上を図っています。

1. 運賃政策とマイル会員向けサービスの充実	お客様ニーズに適した運賃及びマイル会員サービスの展開と運用
2. 販売やPRチャネルの多様化	お客様の購買利便性を高めた効果的な訴求 WEB・SNSを活用したデジタルコミュニケーションの推進
3. マーケティング力の強化	デジタルマーケティング(顧客データ解析)を駆使した戦略の立案・実行

主な取り組み

営業収入及び年間旅客数の推移

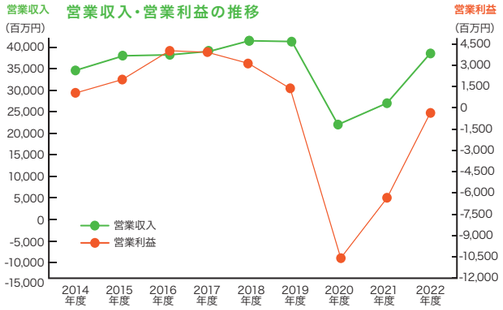
2002年8月に宮崎ー東京(羽田)線が就航して以来、九州・沖縄を拠点とした路線展開を行ってきました。

2021年3月には東京(羽田)ー沖縄(那覇)線も新規就航し、現在は東京(羽田)を起点に6路線、沖縄(那覇)を起点に6路線(※1)及び名古屋(中部)を起点に2路線(※2)、合計14路線、平常時では計80便／日を運航しています。

路線の拡大とともに営業収入及び旅客数の増加を目指してきましたが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、2020年度決算ではいずれも大幅な減少を余儀なくされました。2021年度に入り、数少ない需要の山を見極めながら旅客数の積み上げに努め、続く2022年度では、行動制限の緩和や経済活動の正常化に乗じて、営業収入(※3)で19年比92.5%、有償旅客数(※4)で19年比107.3%まで数字を回復させました。

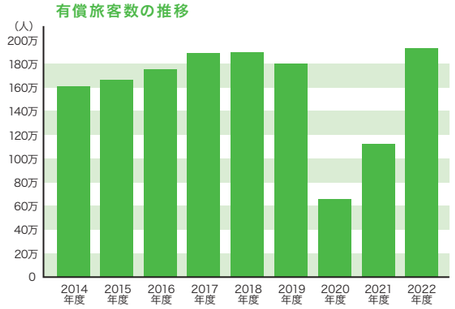
※1　東京(羽田)線を除く
※2　沖縄(那覇)線を除く
※3　ANAへの座席販売分を含めています
※4　ANAへの座席販売分を含めていません

営業収入・営業利益の推移



※事業年度:毎年4月1日から翌年3月31日

有償旅客数の推移



※上記はANAへの座席販売分を含めていません

ニーズに合わせた運賃とデジタルプロモーション

75日前までの予約でお得な運賃「バーゲン75」をはじめとする「バーゲンシリーズ」運賃を中心に、プレジャー需要を積極的に取り込んでいます。また閑散期の需要喚起策として「ソラシドスペシャル」運賃を期間限定で販売し、幅広い顧客層へのアプローチを行っています。

旅行・出張需要の取り込みについては、お客様が航空券と宿泊施設、レンタカーなどのオプションを自由に組み合わせることができ、さらに355日先の帰着分まで予約が可能なダイナミックパッケージ「ソラシド+(ぷらす)」の販売を強化することで、プレジャー需要からビジネス需要まで幅広いお客様のニーズに応えています。

また、WEBマーケティングとして、X(旧Twitter)やメルマガなどの積極活用によるリアルタイムな訴求や、動画広告などWEB媒体による路線・地域に焦点を当てた訴求など、デジタルによるお客様とのつながりを中心に各種プロモーションを展開しています。

そのほか、「家族を応援！夏休み小児運賃セール」や「ナッシージェット宮崎就航記念」、「東京(羽田)-沖縄(那覇)線就航2周年記念」など各種キャンペーンを行い、幅広い客層、方面へネットワークを訴求しました。今後もさまざまな視点で販売促進活動を行い、チャレンジする企業イメージを発信していきます。

今後の営業戦略

リピーター増加の取り組み

当社のマイレージ会員プログラム「ソラシド スマイルクラブ」では、お客様にもっと空の旅を楽しんでいただけるよう、マイル積算・償還キャンペーンなどのマイル利用促進策を実施し、リピーター利用の拡大に取り組んでいます。

- 減額マイルキャンペーンを春と秋で年2回実施(2022年度)
- 「ダブルマイル」「トリプルマイル」「ボーナスマイル」など、路線や客層に応じた積算マイルキャンペーンを実施

AIRDOと協力した取り組み

リージョナルプラスウイングス設立1周年を記念し、2023年度もAIRDOと共同キャンペーンを実施しています。これからも多くのお客様にご利用いただけるよう両社協力した取り組みを続け、日本全国の旅をもっと楽しんでいただけるよう努めていきます。また、九州・沖縄エリアはもとより、北海道エリアにも貢献できるよう地域流動の活性化を目指していきます。

8. 地元価値共創

「九州・沖縄の翼」として、地元と共に新たな価値を創出します。

九州・沖縄プロモーター

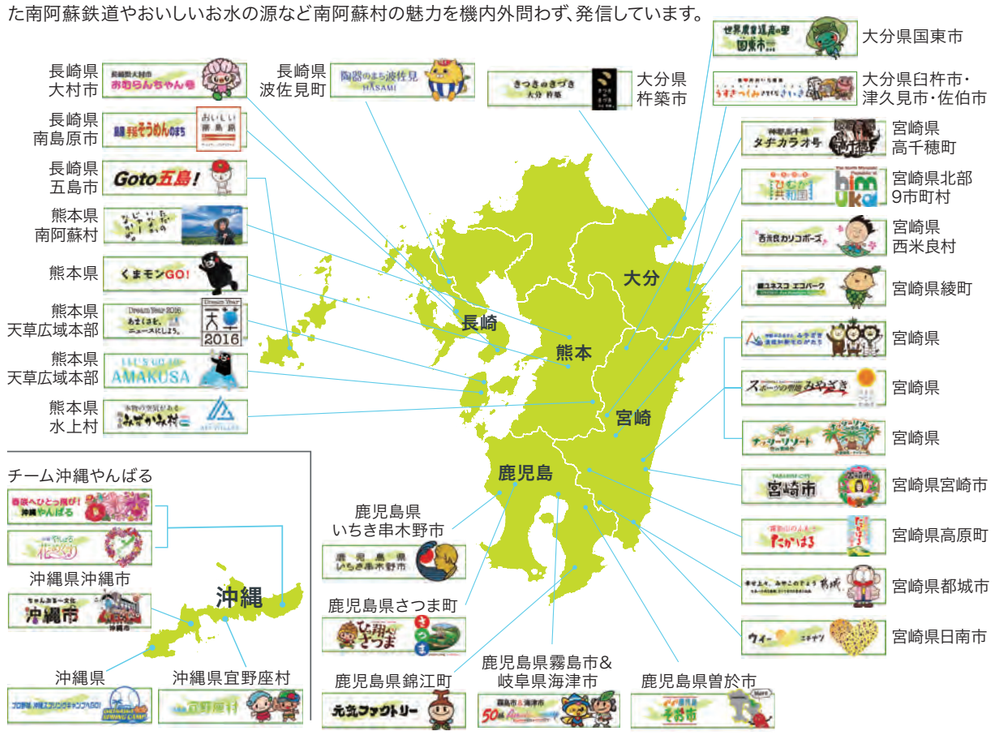
九州・沖縄の多彩な魅力について当社が就航各地の地元を“プロモート”する。そして一人でも多くの皆様にさまざまな形で“九州・沖縄”に触れていただく機会を増やしていく。そんな思いを込めて2018年に“九州・沖縄プロモーター”プロジェクトを始動しました。

2012年から実施している地域振興・機体活用プロジェクト“空恋”（次段落で詳細記載）や“空恋”でご一緒した自治体が主体となった首都圏での共同活動“グリーンスカイフェスタ”、ソラシドエアらしさにこだわった“初日の出・初詣フライト”の運航など、当社独自の地元価値共創活動を行っています。そして、“九州移住ドラフト会議”のような共創パートナー主催のイベントへの積極的な参画なども行っています。今後は新たな生活様式や価値観の台頭に合わせてさまざまな地域創生活動にチャレンジしていきます。

地域振興・機体活用プロジェクト「空恋～空で街と恋をする～」（通称：空恋プロジェクト）

九州・沖縄プロモーター活動を代表する「空恋プロジェクト」は、当社が実施する機体を活用した地域振興プロジェクトです。機体に九州・沖縄の地域名やキャラクターなどを表示し、地域のPRに活用いただいています。“ご搭乗のお客様に、空の旅を通じて九州・沖縄の街と出会い、恋をしていただきたい”そんな思いから、この「空恋プロジェクト」が生まれました。機体側面には自治体の地名を表示すると共に、機内では各自治体独自の方法でPRしていただきます。

就航10周年を記念して2012年にスタートし、これまでに33の空恋機が運航しています。また、運航終了後には、より一層相互に連携しながら、観光や地域産業、地域文化などに加え、航空文化の振興に努めるべく、参画自治体と包括的連携協定を締結しています。なお、2023年6月には、33番目の機体「ただのいなかじゃーなかよ。南阿蘇GO」を就航し、同年7月に再開した南阿蘇鉄道やおいしいお水の源など南阿蘇村の魅力を機内外問わず、発信しています。



地元価値共創活動の推進

「地元と共につながりを創り、地元になくてはならないエアラインになる。」当社経営理念の一翼を端的に表す考え方です。

「地元とのつながりを大切にし、地元を誇りに思う」という“ローカルプライド”を意識して、全ての社員が専門分野ごとの業務に日々取り組んでいます。

❶ソラチョク便の順次拡大

「ソラチョク便」は、当社による、荷主からの引き取りや納品等の陸上輸送と、航空輸送を一貫して行い、当日中にお届けするサービスです。2021年11月に宮崎県から東京都・神奈川県の一部地域にてサービスを開始し、2023年5月には鹿児島県もサービスエリアとしました。今後、他のエリアにも展開していく予定です。

❷九州・沖縄にこだわった機内販売、オンラインショップの商品展開

当社は、地元である九州・沖縄にこだわった商品を、機内販売とオンラインショップで販売しています。

オンラインショップでは当社ソムリエCAが厳選した地元九州・沖縄にこだわったワインをラインナップしています。

さらに、2023年9月1日より、新サービスとして九州・沖縄の地元の魅力溢れる商品を直接お客様へお届けする「産地直送 」を開始しました。

❸ソラシドエコファーム開設

「ソラシドエコファーム」は、当社がメインスポンサーを務める移住マッチングイベント「九州移住ドラフト会議（主催：九州地域間連携推進機構株式会社）」の過去の参加球団（地域）を対象に、ソラシドエア就航20周年記念のコラボ企画として募集した「ソラシドエアと一緒に実現したい企画」の中で株式会社イノPが提案したプロジェクトです。ソラシドエコファームは鳥獣被害によって耕作放棄地となった畑を再生した場所で、農地再生のシンボル的な場所として両社共同でサツマイモやトウモロコシを植え育てています。また、二酸化炭素の吸収率が杉の4倍で4年から5年で木材として利用できる早生桐を植え、環境保全意識の啓発につながる地域密着型の活動に取り組んでいます。

❹ナッシージェット宮崎就航

宮崎県と株式会社ポケモンとの取り組み「ナッシーリゾート in 宮崎」の一環として、2023年3月から当社としては初の全面塗装となる特別塗装機「ナッシージェット宮崎」を就航しました。機内ではお客様が楽しんでいただけるよう、客室乗務員がオリジナルエプロンを身に着け、オリジナルデザインの紙コップでドリンクサービスを行っています。また、ご家庭でも南国の雰囲気たっぷりの機体デザインを楽しんでいただけるよう、“ナッシージェット宮崎モデルプレーン”を機内販売やオンラインショップで販売しています。

今後もさまざまな共創パートナーとの協働を通じて新たな価値を発掘・発信し、地元価値共創活動を展開していきます。

ソラシドエコファーム開設

「ただのいなかじゃーなかよ。南阿蘇GO」就航式典

特別塗装機“ナッシージェット宮崎”

33機目 空恋「ただのいなかじゃーなかよ。南阿蘇GO」

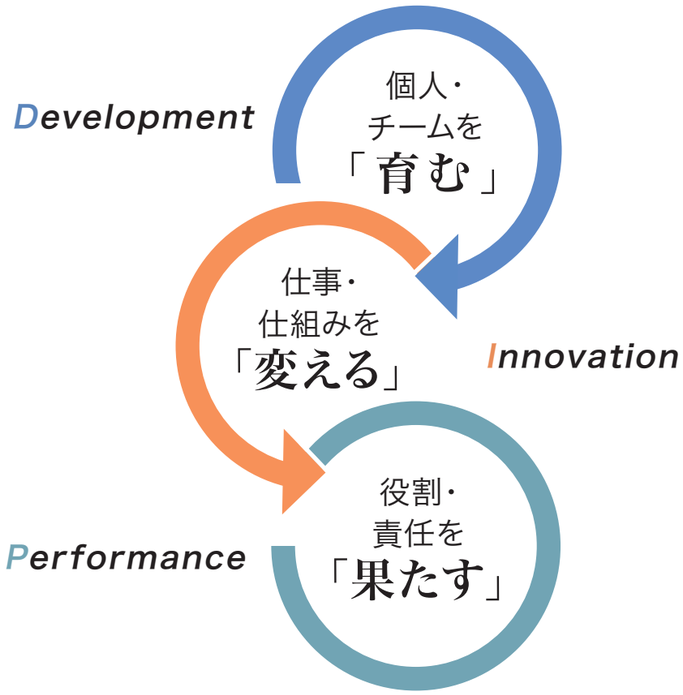
1. 人財マネジメント

主体的で自律的な“ソラシドエアらしい人財”の育成と挑戦的な組織への風土変革・企業文化の醸成

ソラシドエア独自の強みや特長を活かし、競合に対する優位性を高め続けるために、社員一人ひとりが視野を広げ、物の見方や捉え方を変え、新たな価値を生むプロフェッショナルとして仕事の品質を高め、チームとして連携することで相乗効果を発揮し、理想とする明るい未来を実現します。

ソラシドエアの求める人財像

「育む」「変える」「果たす」をキーワードに自発的な考え方や意欲を重視し、一人ひとりの個性や強みを最大限に活かしながら、失敗を恐れずに情熱を持ってチャレンジする人財を育成するとともに、プロフェッショナルとして責任を果たし、チームへ貢献する組織づくりを通じてあるべき企業文化の確立を目指しています。



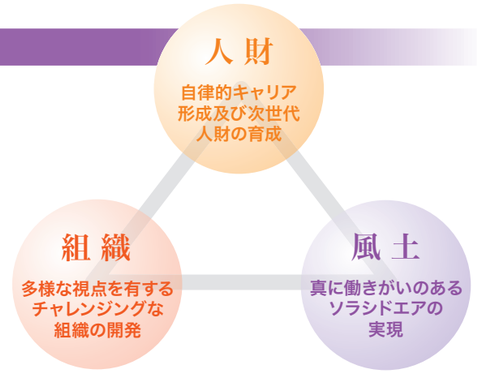
風土改革及び企業文化の確立の土台となる「ソラシドエアのあるべき価値観」

- 情熱を燃やし続ける
- 関心領域を広げる
- 全体最適を追求する
- 徹底的に議論する
- 一人称で自ら考える

すべては安全のために、そしてお客様のために

人財・組織・風土の強化策

人財・組織・風土を軸に、各職場において人財育成と組織開発に取り組み、いかなる環境変化にも柔軟に対応し得る確固たる土台を築きます。



《人財》
自律的キャリア形成及び次世代人財の育成

社員は経営における“財”(たから)であり、企業競争力の源泉となる人財の成長こそがソラシドエアの永続的な発展を支えるとの信念に基づき、自らの能力形成に意欲的な人財を支援し、また積極的に活用することにより、常に“次世代人財”を育成し続けます。

《組織》
多様な視点を有するチャレンジングな組織の開発

地域に根差したエアラインとしての存在価値を高めつつ、グローバルな競争環境に対応すべく、広い視野で全体を俯瞰する大局的視点、顧客接点を中心とした足元の現実を細部に捉える視点を持ち、時代の流れや変化を見極めスピード感を持って行動する“チャレンジングな組織”を開発します。

《風土》
真に働きがいのあるソラシドエアの実現

社員満足度を高めるとともに、組織の目指す方向性を個々人が理解することを通じ、会社に対する誇りや愛着心を高め、組織の成功に向け自らが貢献することを日々実践することにより、持続的な企業業績向上を可能とする“自立した組織風土・企業文化”を追求します。

リソースの確保と人財育成

「お客様」や「地域社会」の期待に応え続けるとともに事業規模のさらなる拡大に向け、人財の確保と、仕事への情熱と誇りを持ち、自ら価値を創造できる“プロフェッショナル”人財の育成に取り組んでいます。出身地や居住地、学歴や経験にとらわれず九州・沖縄を愛する多様な人財をリソースとし、入社後は、国家資格や各職場において求められる専門技術・スキルの教育・訓練の他、業務に直結した研修のみならず、職掌の枠を超え、全職掌を対象とした階層別研修の実施や、社員一人ひとりの自主性を最大限支援する自己啓発支援制度など、将来を担う人財の能力開発にも力を入れています。

また、より良い組織風土・企業文化の醸成に向けて、社員一人ひとりがソラシドエアの発展のためにどのように行動すべきかを自発的に考え、オープンに徹底議論し、自ら変革を推進する人財の育成及び組織開発に取り組んでいます。

なお、当社に興味を寄せる学生向けに専用のホームページを開設しています。

当社採用HP https://recruit.solaseedair.jp

働きやすい職場環境づくり

世の中の変化や社員のあらゆるニーズに耳を傾け、適切に対応することで、社員が安心して長く働ける職場づくりを進めています。

❶ワークライフバランスの推進を重視し、社員一人ひとりがやりがいや充実感を感じながら働くことができる職場風土の改革に努めています。在宅勤務や時差通勤、オンラインツール等を積極的に活用し、社員が安心かつ柔軟に働くことができる環境の整備にも注力しています。

❷次世代育成支援対策推進法に基づき、育児と仕事の両立をしやすい環境づくりに取り組んでいます。育児中の社員もそうでない社員も働きやすい環境になるように、制度、職場環境の両面において改善に取り組んでいます。また今後は女性活躍推進法やダイバーシティの観点から、年齢や性別にとらわれない人財育成・登用の仕組み作り、職場風土改革に向けての取り組みを進めていきます。

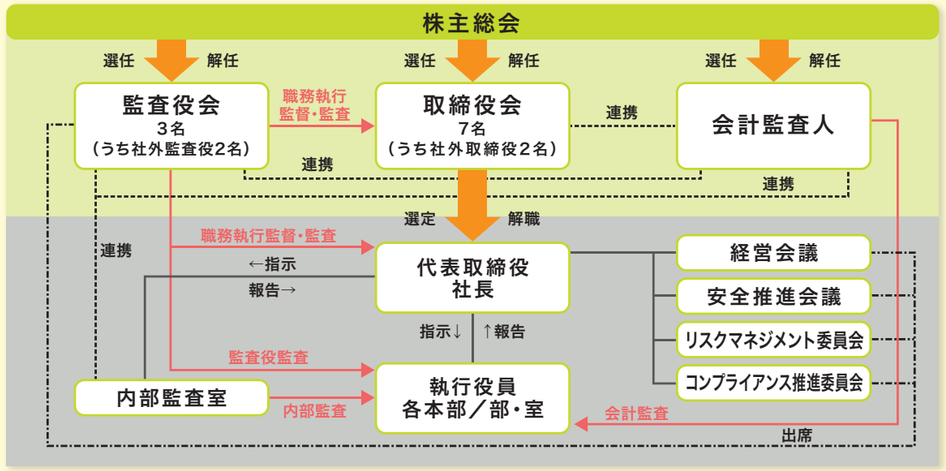
❸社員の心身における健康の保持・増進を目的に、メンタルヘルスケアプログラムと組織診断の分析結果を活用し、社員が生き生きと働ける職場への改善に努めています。また福利厚生サービスを充実させ、余暇を積極的に活用することでワークライフバランスのさらなる強化に努めています。

健全な経営の透明性を高め「攻めと守りのガバナンス」の実現に向けて

ソラシドエアのガバナンス

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上、健全な経営の透明性の確保と意思決定の迅速化を図るための「攻めのガバナンス」と、財務報告に関わる信頼性を確保、不祥事を未然に防止し、また既発生のリスクに対処できるための「守りのガバナンス」のバランスを常に考え、有効なコーポレート・ガバナンス構造を維持・向上していく事業運営を目指しています。

コーポレート・ガバナンス体制図



●取締役会　取締役会は、代表取締役社長が議長を務め、取締役7名（うち社外取締役2名）と監査役3名（うち社外監査役2名）で構成されており、各取締役の職務執行の監督及び監査を実施しています。

●監査役会　監査役会は、常勤監査役が議長を務め、常勤監査役1名と非常勤監査役2名で構成されており、経営全般にわたり取締役会の業務執行に対しての適法性・妥当性を監査しています。また、監査役会を補佐するため、総務部内に監査役室を設置しています。

●会計監査人　会計監査人は、会社法に基づく会計監査を実施しています。

●内部監査　内部監査は、社長直属の内部監査室が監査役及び会計監査人と共に適宜連携し、業務監査・会計監査を通じて適正かつ効率的な業務実施のための評価・助言・改善提案を実施しています。

●経営会議　経営会議は、代表取締役社長が議長を務め、常勤取締役・常勤監査役の他、執行役員等のメンバーで構成されており、取締役会を補完するために経営課題を迅速に審議するほか、各部門における業務執行状況等の報告・共有を図る会議体として設置しています。

●安全推進会議　安全推進会議は、代表取締役社長が議長を務め、安全統括管理者、常勤取締役、常勤監査役、執行役員、安全統括室長等のメンバーで構成されており、航空機運航に関わる安全の確保と推進を目的として、安全に関する基本方針を決定し、情報の共有化による意思疎通を促進することにより、安全体制の強化を図る会議体として設置しています。

●リスクマネジメント委員会　リスクマネジメント委員会は、代表取締役社長が議長を務め、常勤取締役・常勤監査役のほか、執行役員等のメンバーで構成されており、当社が被る可能性のある損害・リスクを最小限に抑えるため分析、評価、及び危機が発生した際の対応を行い、事業の継続と安定的発展を確保するための活動、状況報告・共有を図る会議体として設置しています。

●コンプライアンス推進委員会　コンプライアンス推進に関わる監督機関として、コンプライアンス推進委員会を設置しています。委員会は、社長、副社長、コンプライアンス統括部門の担当役員、コンプライアンス統括部門の長、人事担当役員、人事部長、常勤監査役により構成され、四半期に一度定期的に開催しています。コンプライアンスの推進、教育及び改善に関わる事項について監督を行い、適切な指導を行っています。

役員紹介

取締役

代表取締役社長
髙橋 宏輔
安全推進会議議長
内部監査 担当

取締役副社長
峯尾 隆史
安全統括管理者
運航・運送・客室・整備統括/安全統括/業務改革/オペレーションディレクター/人財/マーケティング/地元価値共創 担当

取締役
松尾 隆慶
運航本部長
運航 担当

取締役
柿花 祥太
企画/CX戦略
担当

取締役
尾﨑 充孝
総務/財務 担当

取締役（社外）
菊池 克頼

取締役（社外）
郡司 行敏

監査役

常勤監査役
日髙 雄一郎

監査役（社外）
原口 哲二

監査役（社外）
上野 哲弘

執行役員

常務執行役員
浅田 康夫
マーケティング本部長 兼
業務改革室 担当

執行役員
宮本 尊
人財本部長 兼
人事部長

執行役員
藤島 浩二
運送本部長

執行役員
伊藤 智将
地元価値
共創本部長 兼
共創企画部長

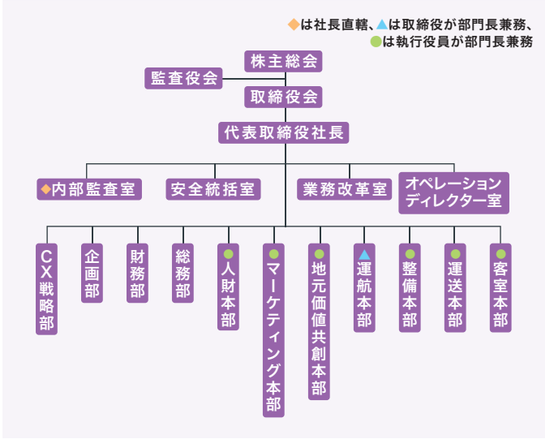
執行役員
髙橋 正尚
整備本部長

執行役員
鷺 靖子
客室本部長 兼
客室乗務部長

会社概要

商号	株式会社ソラシドエア （英語表記 Solaseed Air Inc.）
設立	1997年7月3日
所在地	本社：〒880-0912 宮崎県宮崎市大字赤江 宮崎空港内（宮崎空港ビル2階）
資本金	1億円
発行可能株式総数	301,000株
発行済株式の総数	普通株式 212,564株 甲種優先株式 250株
株主数	1名（株式会社リージョナルプラスウイングス）

2023年10月末現在



2023年10月末現在

強固な収益基盤を築き、持続的成長を図る

2022年度の業績概況

当事業年度における我が国経済は、輸出入が弱含んでいるなど一部に弱さが見られるものの、個人消費や設備投資に持ち直しの動きがみられ、景気は緩やかに回復いたしました。当社においては、夏場の新型コロナウイルス感染症拡大（第７波）による旅客需要の減退及び燃料価格の高騰や円安による費用の増加等の影響を受けたものの、行動制限の緩和や経済活動の正常化及び全国旅行支援の効果等による年度末にかけた旅客需要の回復や徹底した経費削減などの施策の取り組みを継続したことにより、業績は前事業年度から回復傾向となりました。

運航面では、上期には需要に応じた運休・減便を行ったものの、下期はコロナ禍前水準の運航規模に戻したことにより、運航便数は前事業年度を上回る27,862便（前年同期比9.6%増）となりました。

営業・サービス面では、就航20周年やＡＩＲＤＯとの共同持株会社「リージョナルプラスウイングス」設立を記念した各種記念企画・キャンペーンを実施しました。以上のことから、提供座席数3,289,559席（前年同期比12.2%増）、有償旅客数1,926,502人（同71.5%増）、有償座席利用率60.5%（前年同期40.0%）となりました。

当事業年度の業績は、営業収入が38,697百万円（前事業年度比48.2%増）となりました。事業費は35,401百万円（同22.4%増）、販売費及び一般管理費は3,761百万円（同9.5%増）となり、この結果、営業損失は465百万円（同92.5%減）となりました。

営業外収益652百万円及び営業外費用493百万円を加減した経常損失は306百万円（同94.3%減）となりました。税引前当期純損失は306百万円（同94.3%減）、当期純利益は684百万円（前年同期は当期純損失2,939百万円）となりました。

財政状態は、総資産43,390百万円（うち現金及び預金6,185百万円）、総負債38,327百万円、純資産5,063百万円となりました。主な経営指標は、1株当たり純資産額11,588.25円、1株当たり当期純利益2,749.74円、自己資本比率11.6%となりました。

連続貸借対照表

貸借対照表（単位：百万円）

	2019年3月31日	2020年3月31日	2021年3月31日	2022年3月31日	2023年3月31日	構成比
資産の部	30,471	31,623	41,302	43,608	43,390	100.0%
流動資産	11,722	9,512	17,154	15,244	12,473	28.7%
現金及び預金	7,204	5,680	12,114	7,782	6,185	14.2%
営業未収入金	2,105	1,091	1,302	1,500	2,602	5.9%
その他	2,412	2,740	3,737	5,961	3,684	8.4%
固定資産	18,748	22,110	24,148	28,364	30,917	71.2%
有形固定資産	7,337	8,734	8,425	8,788	9,258	21.3%
航空機（純額）	6,046	5,566	5,085	4,604	4,124	9.5%
その他	1,291	3,168	3,340	4,183	5,133	11.8%
無形固定資産	819	777	578	370	288	0.6%
投資その他の資産	10,591	12,597	15,144	19,205	21,370	49.2%
差入保証金	1,157	1,305	1,438	1,645	1,785	4.1%
航空機整備保証金	7,443	8,628	9,815	11,933	11,874	27.3%
その他	1,990	2,664	3,889	5,626	7,709	17.7%
負債の部	18,448	19,791	35,550	37,164	38,327	88.3%
流動負債	6,945	7,063	10,796	9,682	9,926	22.8%
営業未払金	3,314	3,245	5,029	3,312	3,632	8.3%
短期借入金	1,112	1,264	3,014	4,396	4,656	10.7%
その他	2,518	2,553	2,752	1,973	1,638	3.7%
固定負債	11,502	12,728	24,754	27,481	28,400	65.4%
長期借入金	4,091	4,326	15,712	17,313	16,655	38.3%
航空機材整備引当金	7,126	8,069	8,657	9,719	10,288	23.7%
その他	284	331	384	449	1,456	3.3%
純資産の部	12,022	11,831	5,751	6,444	5,063	11.6%
株主資本	11,848	12,701	5,006	4,511	5,124	11.8%
資本金	2,345	2,345	2,345	100	100	0.2%
資本準備金	411	411	411	—	—	—
その他資本剰余金	—	—	—	5,156	5,085	11.7%
利益準備金	139	152	152	152	152	0.3%
繰越利益剰余金	8,952	9,791	2,096	△ 898	△ 213	△ 0.4%
評価・換算差額等	173	△ 870	745	1,933	△ 61	△ 0.1%
負債純資産合計	30,471	31,623	41,302	43,608	43,390	100.0%
（参考：剰余金の配当）	（2019年6月）（普通株配当：△138）	（2020年6月）（普通株配当：—）	（2021年6月）（普通株配当：—）	（2022年6月）（甲種優先株配当：△70）（普通株配当：—）	（2023年6月）（甲種優先株配当：△100）（普通株配当：—）	

連続損益計算書

損益計算書（単位：百万円）

	2018年4月1日～2019年3月31日	2019年4月1日～2020年3月31日	2020年4月1日～2021年3月31日	2021年4月1日～2022年3月31日	2022年4月1日～2023年3月31日	対売上高構成比
営業収入	41,973	41,850	20,255	26,102	38,697	100.0%
事業費	34,470	35,845	27,554	28,899	35,401	91.4%
営業総利益	7,503	6,004	△ 7,299	△ 2,796	3,296	8.5%
販売費及び一般管理費	4,317	4,579	3,210	3,433	3,761	9.7%
営業利益	3,185	1,425	△ 10,509	△ 6,230	△ 465	△ 1.2%
営業外収益	69	18	1,034	1,005	652	1.6%
うち為替差益	21	—	11	277	211	0.5%
営業外費用	94	138	174	162	493	1.2%
うち支払利息	82	69	135	144	157	0.4%
うち為替差損	—	9	—	—	—	—
経常利益	3,160	1,306	△ 9,649	△ 5,386	△ 306	△ 0.7%
税引前当期純利益	3,160	1,306	△ 9,649	△ 5,386	△ 306	△ 0.7%
法人税、住民税及び事業税	1,580	504	11	15	14	0.0%
法人税等調整額	△ 538	△ 188	△ 1,966	△ 2,462	△ 1,004	△ 2.5%
当期純利益	2,118	990	△ 7,694	△ 2,939	684	1.7%

連続キャッシュ・フロー計算書

キャッシュ・フロー計算書（単位：百万円）

	2018年4月1日～2019年3月31日	2019年4月1日～2020年3月31日	2020年4月1日～2021年3月31日	2021年4月1日～2022年3月31日	2022年4月1日～2023年3月31日
現金及び現金同等物の期首残高	6,129	7,204	5,680	12,114	7,782
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,158	2,687	△ 5,069	△ 6,650	△ 1,353
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,609	△ 4,438	△ 1,615	△ 3,145	△ 385
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,475	227	13,118	5,463	143
その他	0	0	0	0	0
現金及び現金同等物の期末残高	7,204	5,680	12,114	7,782	6,185

Regional Plus

Report 2023

株式会社リージョナルプラスウイングス

株式会社リージョナルプラスウイングス 代表取締役会長 鈴木 貴博

株式会社リージョナルプラスウイングス 代表取締役社長 髙橋 宏輔

ご 挨 拶

平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

AIRDOとソラシドエアは、2022年10月、「地域（リージョナル）に寄り添い続け、“北海道の翼„ “九州・沖縄の翼„の2つの翼（ウイングス）で、新たな需要と価値を創出（プラス）する」という想いを込めて、共同持株会社「リージョナルプラスウイングス」を設立しました。

当社の設立ならびに両社の今後の成長・発展に期待を寄せていただいている株主の皆様、関係の皆様、そして何よりも両社のブランドやサービスに共感いただき日ごろよりご愛顧いただいている多くのお客様に心より感謝申し上げます。

新型コロナウイルスの感染症5類への移行により名実ともにポストコロナの時代へシフトしていますが、依然として不確実性の高い経済環境に直面しております。どのような環境下にあっても、安全運航を第一に、常にお客様の利便性と満足度の向上に向け、社員一同日々努力を積み重ねております。多様化するニーズや社会動向を羅針盤に“変革„と“挑戦マインド„を忘れず、お客様から選ばれ続け、地域社会から必要とされるエアライングループへの成長を目指すとともに、グループ経営体制の下で経営基盤の強化・改善に向けて、両社による協業活動を引き続き推進してまいります。

私たちは、地域をつなぐエアライングループ、そして地域に根差した企業として、航空運送事業を中心に当社グループが有する経営資源やノウハウを活かして、社会との共生、とりわけ地域社会との共創を通じて新たな需要と価値を創造し、持続可能な社会の維持・発展に貢献していきます。

今後とも皆様からのさらなるご支援ご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2023年11月
株式会社リージョナルプラスウイングス
代表取締役会長 鈴木 貴博
代表取締役社長 髙橋 宏輔

企 業 情 報

会 社 概 要

名称	**株式会社リージョナルプラスウイングス** （英文名称 RegionalPlus Wings Corp.）
事業内容	株式会社AIRDO、株式会社ソラシドエア両社の株式を所有することにより、経営管理およびこれに附帯する業務を行うこと、ならびに両社の事業に附帯又は関連する一切の事業を営む
本社所在地	東京都大田区羽田空港三丁目3番2号 第1旅客ターミナルビル
代表者の役職・氏名	代表取締役会長　**鈴木　貴博** （現 株式会社AIRDO 代表取締役社長） 代表取締役社長　**髙橋　宏輔** （現 株式会社ソラシドエア 代表取締役社長）
設立日	2022年10月3日
資本金	1億円
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日までの1年間

役 員 一 覧

代表取締役会長	鈴木 貴博
代表取締役社長	髙橋 宏輔
取締役	峯尾 隆史
取締役	手嶋 通晴
取締役	福田 健吉
取締役	谷﨑 太
監査役	磯根 周二
監査役	平尾 清之
監査役	日髙 雄一郎

経 営 理 念

グループ経営理念　地域をつなぐエアライングループとして、安心な旅と新たな価値の提供を通じて、地域社会の発展に貢献します

- **安　全**　安全は経営の基盤であり、絶対的使命として追求します
- **地　域**　地域とともに成長するグループを目指し、地域社会の発展に貢献します
- **価値提供**　グループ各社のブランドと航空ネットワークを活用し、新たな需要および価値を創出します
- **社会貢献**　社会・環境課題へ取り組み、持続的な社会の実現に貢献します
- **経営基盤**　グループの経営資源を最大限活用し、業務共通化や知見共有等を通じて経営基盤を強化します
- **社員・風土**　グループ全社員が最大の財産であり、個性と多様性を認め合い、相互に信頼し磨き合える組織風土を作ります

[グループロゴ]

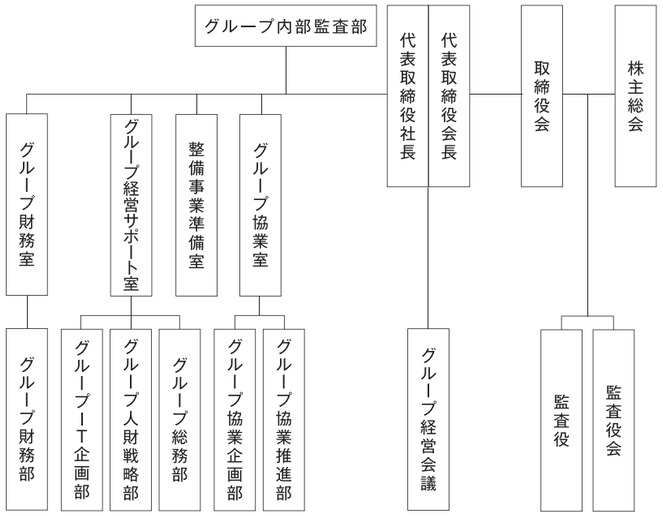
RegionalPlus

RegionalPlus

[ロゴコンセプト]

2つの航空会社の協業によるシナジー効果の大いなる可能性を「無限大∞」で表現したデザイン。北と南の空の軌跡がつながり、Rを囲みひろがっていく姿は、地域と共に持続的に成長・発展していくリージョナルプラスを象徴。その先に輝くプラスは、新しい価値の創出（プラス）と共に、未来へ飛躍する航空機も表現しています。カラーは、2社のブランドイメージカラーを融合し、共創のハーモニーを訴求。略称RegionalPlusを組み合わせたグループロゴの構成です。

組 織 図



路線展開

株式会社AIRDO

北海道と本州・福岡間を結ぶ「北海道の翼」として、
11都市で**11**路線を1日**64**便※運航しています。

※新千歳—羽田間の深夜便を含む

[運航路線]

新千歳	⟷	羽田	新千歳	⟷	仙台
旭川	⟷	羽田	新千歳	⟷	中部
函館	⟷	羽田	新千歳	⟷	神戸
女満別	⟷	羽田	新千歳	⟷	福岡
帯広	⟷	羽田	函館	⟷	中部
釧路	⟷	羽田			

株式会社ソラシドエア

九州・沖縄・本州間を結ぶ「九州・沖縄の翼」として、
11都市で**14**路線を1日**80**便運航しています。

[運航路線]

宮崎	⟷	羽田	鹿児島	⟷	那覇	石垣	⟷	那覇
熊本	⟷	羽田	宮崎	⟷	那覇	福岡	⟷	那覇
長崎	⟷	羽田	神戸	⟷	那覇			
鹿児島	⟷	羽田	中部	⟷	那覇			
大分	⟷	羽田						
那覇	⟷	羽田						
鹿児島	⟷	中部						
宮崎	⟷	中部						

グループ会社紹介

株式会社AIRDO

AIRDOは「北海道の経済活性化」を創業理念とし、本社を北海道札幌市に構え、
"北海道の翼"として北海道と本州・福岡を結ぶ路線を運航しています。
機材は就航路線の特性に合わせ、中型機（ボーイング767-300ER型機）と
小型機（ボーイング737-700型機）の2機種・12機体制で事業展開しています。
ブランドビジョン『もっと身近に、もっと上質に、空の旅を通じて人々の心を豊かに』のもと、
お客様ひとりひとりに寄り添った「温かいおもてなし」を大切にしながら、「身近」で「上質」な空の旅をお届けします。

会社概要

商号	**株式会社AIRDO**（英語表記 AIRDO Co., Ltd.）
本社所在地	北海道札幌市中央区北1条西2丁目9　オーク札幌ビルディング8階
代表者の役職・氏名	代表取締役社長　鈴木　貴博
設立年月日	1996年11月14日
資本金	1億円
従業員数	1,058名
保有機材	B767-300ER型機　4機　　B737-700型機　8機　　2023年10月1日現在