



Solaseed Air 

株式会社ソラシドエア 統合レポート 2024

空から笑顔の種をまく。

“Seed Smiles in the Sky.” 

私たちは、笑顔届ける航空会社です。

まだ見ぬ人との出会いの笑顔、再会の喜びの笑顔。

人と人が出会い、心がうちとける時、人は自然と笑顔になります。

いつも温かく、明るく、元気な笑顔でご搭乗いただくお客さまをお迎えし、お客さまを笑顔にしたい。

ひとつにつながるこの空のように、九州から日本へ、そして世界へ

どこまでも笑顔の種をひろげ、笑顔の花を咲かせていく。

それが、私たちソラシドエアの約束です。

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・就航路線マップ	5
ソラシドエアの価値創造プロセス	7
2022-2026年度中期経営計画	8
サステナビリティ経営推進	9

価値創造を支える事業活動

1. 安全	11
2. 運航	13
3. サービス	15
4. CX戦略	17
5. マーケティング	19
6. 地元価値共創	21
7. 新規事業推進	24

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

- 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。
- 2024年11月 発行

財務状況

29

RegionalPlus Report 2024

- ご挨拶
- 企業情報
- 新整備体制の開始
- グループ会社紹介

社長メッセージ

●2023年を振り返って

2023年度の業績につきましては、新型コロナウイルス感染症の5類移行による行動規制緩和や全国旅行支援による効果も相まって需要は好調に推移しました。7・8月に発生した台風による欠航での収入機会の逸失や、原油価格の高止まり・為替相場の一層の円安進行等による営業費用の増加はあったものの、きめ細やかなイールドマネジメントや各種営業施策による需要の取り込みが奏功し、売上高は過去最高となり収益も大きく改善しました。

2023年6月には、当社にとって初めての関西地域への就航となった神戸ー沖縄(那覇)線が就航10周年を、同年8月には、当社としての2番目の就航路線である熊本ー東京(羽田)線が就航20周年をそれぞれ迎えました。就航以来、多くのお客様にご利用いただくとともに、それぞれの地域で、さまざまな地域振興の取り組みをご一緒いただいております。地元株主様、地元行政や経済界の皆様のご多大なるご支援に改めて御礼申し上げます。



また、持続可能な社会をつくるために地域の環境を守り次の世代につなげる新たな活動として、2023年5月、熊本県宇城市に「ソラシドエコファーム」をオープンしました。これは、2022年の就航20周年を記念して、当社がメインスポンサーを務める九州移住ドラフト会議に参加した球団(地域)を対象にコラボ企画を募集し採択されたプロジェクトです。地元貢献のみならず脱炭素にも資する提案に共感し、この度その第1号農園がオープンしました。獣害被害にあった耕作放棄地を再生し、そこに「早生桐」(二酸化炭素の吸収がスギの4倍で4年〜5年で木材として利用できる桐)などを植えていくという本プロジェクトは、まさにSDGsに資するものです。

2024年1月には「サステナビリティ推進委員会」を新たに設置(後述)し、地元根差し地元と共に歩む当社らしいサステナビリティ経営に引き続き尽力してまいります。



株式会社ソラシドエア 代表取締役社長

高橋 宏輔

●リージョナルプラスウイングスの本格的協業スタート

“九州・沖縄の翼”である当社は、“北海道の翼”株式会社AIRDOとの協業を目的として、2022年10月に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。2023年6月から両社の羽田空港カウンターの一併運用がスタートし、2024年10月からは両社の整備機能をリージョナルプラスウイングスに集約し、整備管理の受委託とオペレーション業務の本格的協業がスタートしました。

今後は、AIRDO・ソラシドエアにリージョナルプラスウイングスを加えた3社が協働して事業としての競争力を高め、また北海道や九州・沖縄という非常に大きな地域観光資源の価値を地元の翼として地元の皆様と共に創造し、さらなる飛躍を目指していきます。

●「2022-2026年度 中期経営計画」について

「2022年-2026年度 中期経営計画」の2年目として、引き続き安全運航を堅持しつつ、4つの基盤強化策(安全の堅持・ローカルプライドの強化/CX推進・IT推進・SDGs)のもと3つの戦略(基本戦略・協業戦略・共創戦略)を確実に実行し、経営ビジョンである『九州沖縄のフラッグキャリアになる』へ地元と共につながりを創り、地元になくはならない「九州・沖縄の翼」になる〜の実現に向け、一層の地域社会への貢献を果たしてまいります。

また、当社では「安全を経営の基盤とし、サステナブルな企業経営と地域社会への貢献を目指す」を経営理念とし、地元価値共創の活動や環境活動を行ってまいりました。中期経営計画の基盤強化策であるSDGs達成に向けて、サステナビリティ経営をさらに推し進めるために、「サステナビリティ推進委員会」を設置し、取り組みを加速させています。

脱炭素の取り組みに関しては、国土交通省が掲げる国内航空セクターの中長期目標に沿って、「2030年に、航空分野における単位輸送量当たりCO₂排出量を2013年度比16%削減すること」、および「2050年カーボンニュートラル」を目指しており、主に以下4点の取り組みを行っています。

1. 航空機の運航改善
2. 航空機技術革新の取り組み
3. 空港車両や施設等のCO₂排出量削減等
4. SAFの導入検討等

地域との関係性の一層の強化による地域社会発展への貢献と持続的な事業運営のための環境課題への対応などに取り組み、社会価値と経済価値の両立により、企業価値向上を目指してまいります。



●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」と安全理念に位置づけ、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います。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ほか、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、地元根差し地元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れば幸いです。

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・就航路線マップ

「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
新ブランド“Solaseed Air”を導入
- 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(ソラチョコ便)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
- 2024年 3月 オペレーションセンターを羽田空港内に移転
- 2024年10月 AIRDOと整備機能をリージョナルプラスウイングスに集約

※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 新ブランド“Solaseed Air”を導入



2022年8月 就航20周年



2024年10月 整備機能集約

就航路線マップ

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	↔	東京(羽田)	鹿児島	↔	名古屋(中部)
熊本	↔	東京(羽田)	宮崎	↔	名古屋(中部)
長崎	↔	東京(羽田)			
鹿児島	↔	東京(羽田)			
大分	↔	東京(羽田)			
東京(羽田)	↔	沖縄(那覇)			
鹿児島	↔	沖縄(那覇)			
宮崎	↔	沖縄(那覇)			
神戸	↔	沖縄(那覇)			
名古屋(中部)	↔	沖縄(那覇)			
石垣	↔	沖縄(那覇)			
福岡	↔	沖縄(那覇)			



機材・機内インテリア

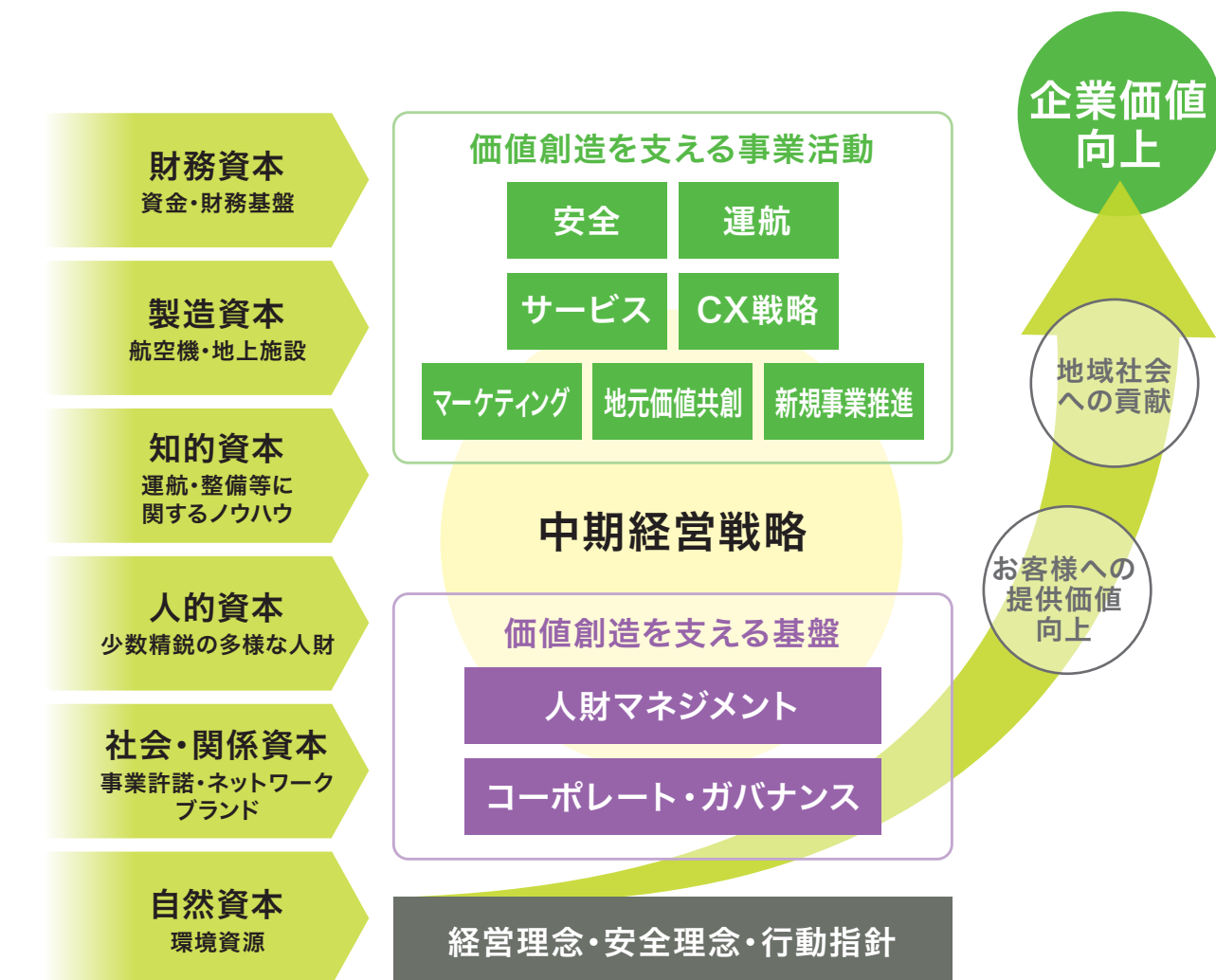


ボーイング737-800型機 定員174名
※定員については一部機材を除く

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 えれこっちゃん みやざき



ソラシドエア Presents グリーンスカイフェスタ

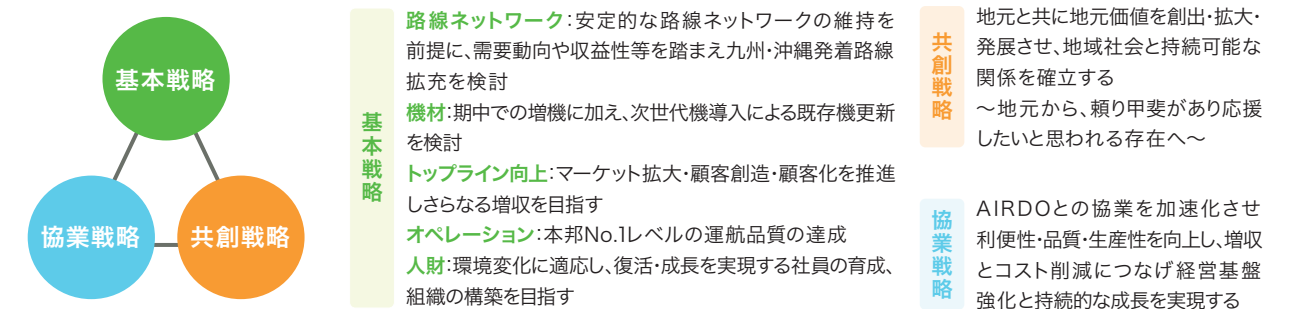
2022-2026年度中期経営計画

経営ビジョン

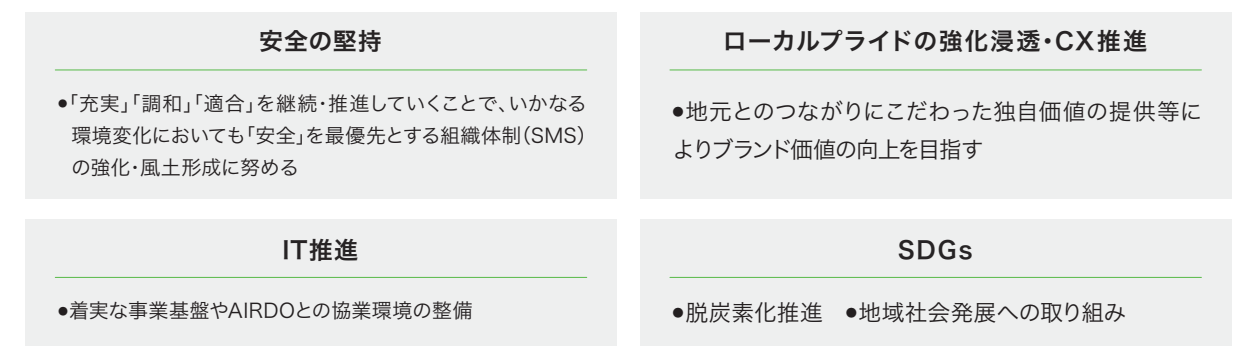
『九州沖縄のフラッグキャリアになる』

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

3つの戦略



基盤強化策



共同持株会社設立の基本方針（目的および目指す効果）

- 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およ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

- 地域社会との共創およ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および整備機能を集約。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および持続的な成長を目指します。

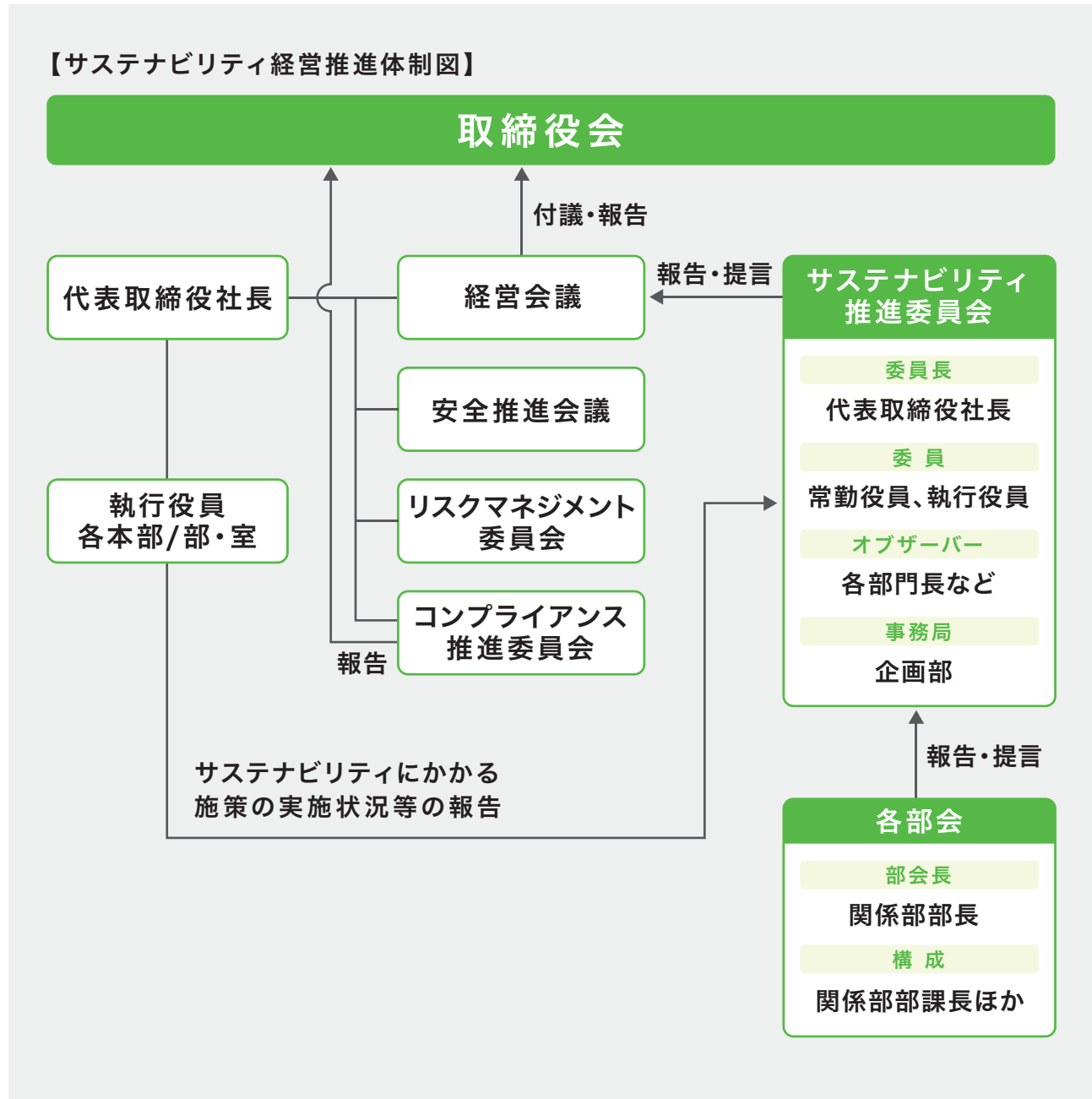


サステナビリティ経営推進

当社は、「安全を経営の基盤とし、サステナブルな企業経営と地域社会への貢献を目指す」を経営理念に掲げ、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取り組み、社会価値と経済価値の両立により企業価値向上を目指す、サステナビリティ経営を推進しています。

サステナビリティ経営を推進していくにあたり、2024年1月24日にサステナビリティ推進委員会を設置しました。また、とりわけ重要なテーマについては、部会を設置し活動方針や施策の検討を行っています。

サステナビリティ推進委員会は、経営会議の諮問機関という位置づけです。サステナビリティ経営に関する戦略・全体計画の立案、各本部・部が行うサステナビリティ関連施策の進捗状況のモニタリング、達成状況の評価などを行っています。委員会での決議・議論事項については、経営会議に報告・提言を行い、特に経営に重要な事項については、取締役会で議論を行っています。



環境への取り組み

当社では、航空事業分野における脱炭素化を重要な経営課題として捉え、温室効果ガス(GHG)排出量の削減を推進しています。2030年までに、単位輸送量当たりCO₂排出量を2013年度比16%削減すること、そして2050年に航空事業におけるカーボンニュートラルを目指しています。

CO₂削減に向けて、主に下記の4点に取り組んでいます。

航空機の運航改善

航空機技術革新の取り組み

SAFの導入検討等

空港車両や施設等のCO₂排出量削減等

詳細は、14ページ

地域への取り組み

温室効果ガス(GHG)排出量の削減だけでなく、地球環境の保全・回復は、当社にとって、重要な課題です。特に、地元である九州・沖縄の環境を向上させていくことは、九州・沖縄の翼を掲げる当社にとって、最優先の経営課題と捉えています。地元パートナーと連携して多様な取り組みを展開し、環境保全・回復に取り組むと同時に、人口減少・少子高齢化などに端を発する地域課題の解決に取り組み、社会価値と経済価値を同時に創造していきたいと考えています。

取り組みの詳細は、22・23ページ



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

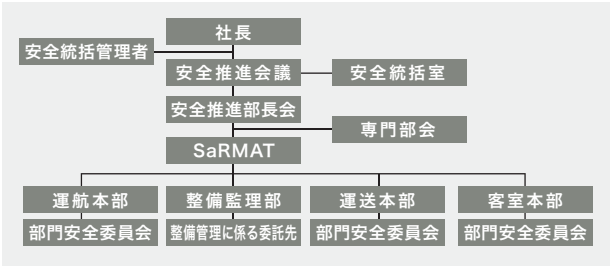
航空運送事業者であるソラシドエアにとって、安全運航は第一の使命であり、お客様の信頼につながるものです。その結果として長期にわたり成長に欠かすことができない経営戦略上のファースト・プライオリティになります。当社は経営トップによる安全最優先に対する決意を社員に向けて次の通り掲示しています。「安全は経営の基盤であり航空輸送の原点です。常に最高水準の安全を保ち、追求し続けることが、社会的責務であるとともに、私たちソラシドエアが航空会社として存立するための必須要件です。」

——『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。

運航本部、整備監理部、運送本部、客室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、安全施策の策定およ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

- ①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。
- ②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

- ①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。
- ②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。
- ③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。
- ④SaRMAT: 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)

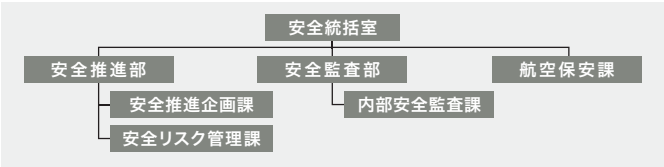
安全運航の維持と運航品質の向上を目的として、すべての運航便における飛行データを収集・解析・評価することで、日常運航の不安全要素を抽出し、必要な予防措置をタイムリーに講じています。

3つの監査体制

- ①**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、整備監理部、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。
- ②**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。
- ③**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

安全管理体制およ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

- ①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。
- ②全社員へ安全意識の向上や知識付与を目的として航空安全セミナーの開催や、他社事例に学び、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を定期的に行っています。
- ③継続的に取り組みを進めている「アサーション文化の定着」について、今年度はアサーションを受ける側に焦点を置き、社内イントラネットを活用した動画配信や社内発信文書を通じて全社定着に向けて取り組んでいます。
- ④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、個人が改めて認識できるよう実施しています。
- ⑤2022年10月にリージョナルプラスウィングスを設立したことを受け、グループ会社全体で安全文化の醸成に向けてAIRDOと共に安全集会「Safety+ (プラス) フォーラム」や安全情報誌「Safety+ (プラス)」などさまざまな啓発活動を定期開催しています。
安全文化の浸透度合いについては、AIRDOと共同作成した「安全意識アンケート」にて調査し、その結果を基に次年度の取り組みの継続的改善を図ります。

2023年度 実績 / 2024年度 目標

国から受けた行政処分または行政指導

2023年度は該当する事項はありませんでした。

2023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	0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、2.23件未満	10,000運航回数あたり、1.03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

2024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、1.97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、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/saftey_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、2023年4月、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)の認可を受け、同制度によるEvidence-based Training(EBT)を導入しました。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、運航乗務員として求められるCompetency※を付与するとともに、安全上の支障をおよぼす事態を未然に防ぐという予防安全の観点から、運航乗務員による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。当社では運航の安全性および品質向上のため、「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で、訓練・審査の効果を高めるようにしています。

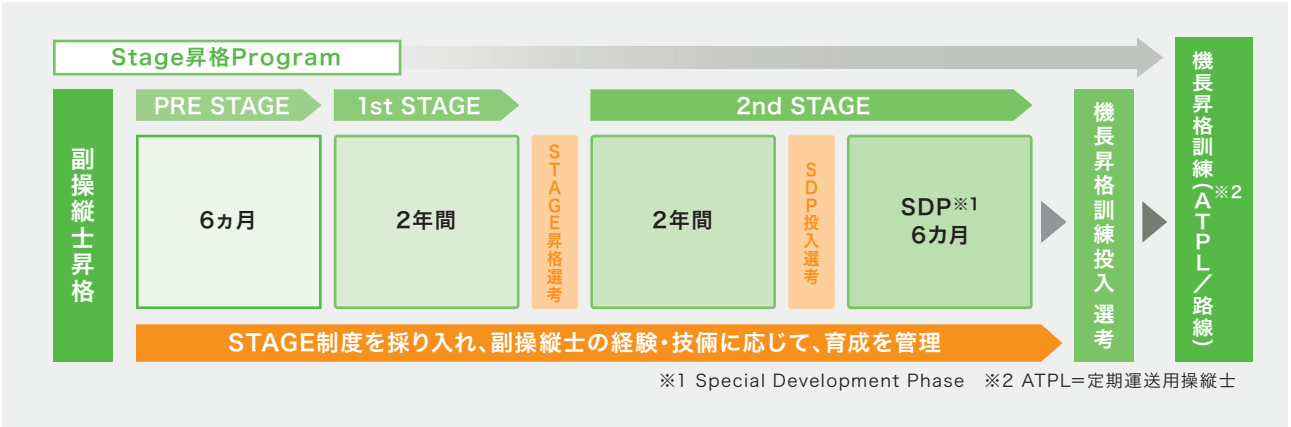
※業務において期待される成果を得るために求められる人間の行動指標



FTD(Flight Training Device)の活用



実機訓練



● 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旦一便モニターし、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、運航についてのアドバイスを運航乗務員に行うなど、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ウイング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が結ばれたグループ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。

● 運航品質向上と環境への取り組み

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、CO₂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、石垣空港で導入済み。)

CO₂排出量削減については、国土交通省主催のCO₂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2023年度は運航便全体で前年比で約7,100トンのCO₂排出量を削減しました。

今後もCO₂排出量の削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同僚の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。

お客様満足度向上のために

運送本部は、さらなるお客様満足度向上のため、さまざまな施策に取り組んでいます。「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・安心で快適な空の旅を提供していきます。これからもお客様に寄り添い、感動や記憶に残るような空港オペレーションという顧客価値を創造します。

フロント部門(空港サービス)

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の満足度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。

- 羽田空港では、当社とAIRDO協同の旅客カウンターでお客様をお出迎えします。搭乗手続きや搭乗口業務など、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いきます。(羽田空港を除く各就航地空港では旅客業務などをANAへ委託しています)
- オンラインチェックインサービス開始や搭乗口改札機の順次リニューアルを進めており、より一層スムーズにお客様にお手続きいただけるようになりました。
- 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丁寧にサポートします。



旅客カウンター



お客様のサポート

サポート部門

フロント部門およびサポート部門における活動計画の策定管理や支援、また、空港業務の安全品質管理などを行い、快適な空の旅を提供できるよう、バックアップ体制を整えています。

<高い定時性を目指して>

到着後のお客様のご予定を大切にしたいという想いから、各部が高い定時性を目指して業務にあたっています。

- 運航実績や各種課題に基づき運航ダイヤの改善に参画するなど、定時性向上へ向けて積極的に取り組んでいます。また、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い、日々安全運航を堅持しています。
- 定時性向上プロジェクト(Time Commitment Project)では、社内横断的な取り組みとして、機内混雑緩和施策や、座席番号に準じたグループ番号ごとに搭乗案内を行うグループボーディングの見直しなど、定時性の確保へ向けて一体となり各部のアイデアを実現させています。

AIRDOとの協業促進

運送本部において、東京空港支店でのAIRDOとの協業実施、およびオペレーションコントロール部門でも協業体制の構築を進めています。

社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。また、今年度開催の『New Smile Award2024』(サービススキルコンテスト)からは、AIRDO社員も参加となり両社の知見や経験を共有する機会とすることで、さらなる品質向上を目指していきます。



相互兼務出向

客室本部は、本部統制機能および教育・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。ソラシドエアブランドの発信者である約300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に努めています。

<機内サービス>

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。

長崎県産アゴ(トビウオ)出汁のkokと、大分県産ユズの爽やかさが溶け合った風味豊かなソラシドエアオリジナルスープ「ソラスープ」をはじめ、環境への想いをこめてレインフォレスト・アライアンス認証農園産のコーヒー豆を100%使用したソラシドエアオリジナルコーヒー「スマイルブレンド」を提供しています。機内販売では、機内サービスドリンクで好評の「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。

路線限定サービスとして、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「シークワースードリンク」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。また、ブランケット、クッションの貸し出しサービスや、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。その他、社員のアイデアをもとに、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いただける環境づくりに取り組んでいます。



ドリンクサービス



機内販売



貸し出しサービス

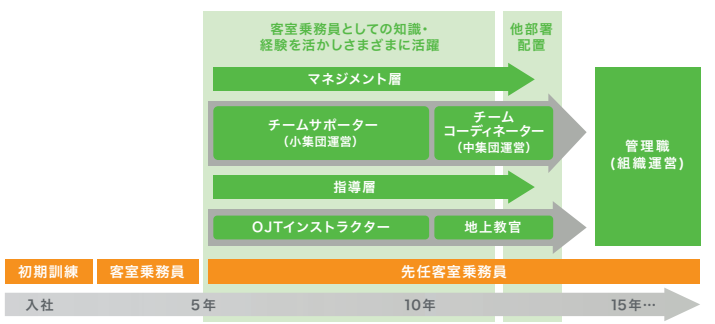
<機内安全・品質の維持・向上>

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、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：「合理的配慮」の実現に向け、ユニバーサルデザインの紙面およびツールの導入、コミュニケーションアプリの活用、ユニバーサル教育の実施等、すべてのお客様が相互に尊重し合える機内の環境作りをテーマとし、客室乗務員に向けた啓蒙活動を実施しています。
- 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

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および、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材へ成長します。



ブランド価値のさらなる向上を目指して

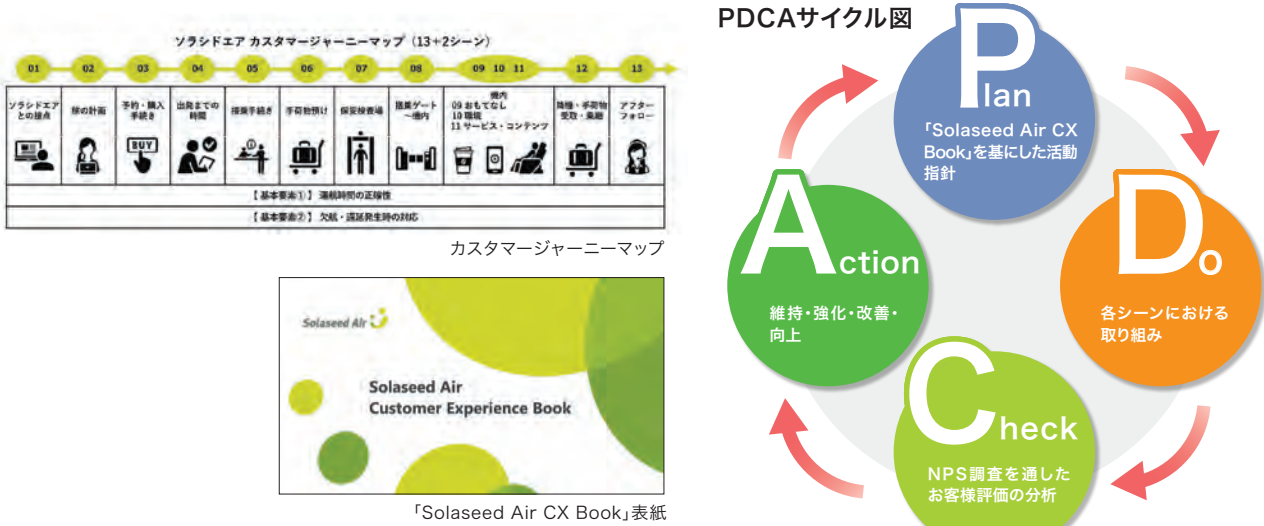
お客様が当社で体験するすべての接点において、お客様の満足や期待を超えるCX(Customer Experience:顧客体験価値)を感じていただくことにより、当社のブランド価値の向上を目指します。ご搭乗前からご搭乗後までお客様の一連の体験を13シーンと2つの基本要素に分類し、どのシーンにおいても一貫した価値提供を行えるようCXの仕組みを活用していきます。

● CX向上サイクルの構築

CXを向上させ、より多くのお客様に選ばれるためには、全社が連携した品質向上の取り組みが欠かせません。そのため、ソラシドエアとしてのCXの考え方やポイントを「Solaseed Air CX Book」としてまとめて、全社で共有しています。

また、品質向上の取り組み効果を測るために「NPS(ネットプロモータースコア)」調査(他者への推奨度やシーン毎の満足度を測るもの)を継続的に行っています。

この調査における設問も、「Solaseed Air CX Book」に合わせて設定することにより、前提となる考え方やそれに基づくお客様への働きかけが、お客様にどの程度評価されているのか?を知ることで、評価の高いところは維持・強化し、評価の低いところは改善・向上する動き(CX向上サイクル)につなげます。

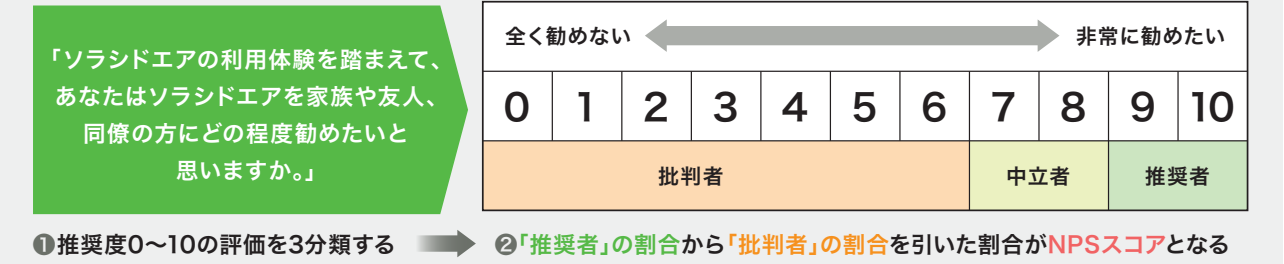


さらに、各部門に「NPS担当者」を配置し、CX戦略部と各部門のベクトル合わせや、お客様の評価の検証を連携して行っています。これらもCX向上サイクルを構築するための一貫です。

このCX向上サイクルを構築することで、お客様のロイヤリティに影響する要因を特定し、課題に対する優先順位を付けながら経営資源を適切に配分していきます。

NPS®とは | Net Promoter Score(ネットプロモータースコア)の略で、お客様のロイヤルティを測る指標。

NPSは「身近な人へどれだけおすすめできるか」を顧客に問い、「推奨度」を測る点が大きな特徴で、自社のNPSを調査して改善に努めていけば、業績向上につながると言われています。



● CS推進

お客様の満足を追求し、こだわり続けます。

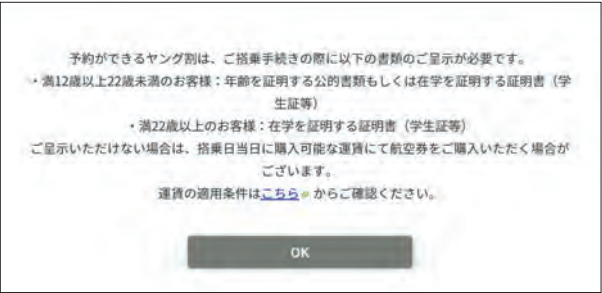
CS推進課は、お客様から寄せられる声をサービス改善につなげるとともに、日々社員が取り組むCS向上活動の支援・マインド醸成に努めています。

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、お客様からお寄せ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>

「1列目のテーブル収納の場所がわかりづらい」とのお客様からの声を受け、SNSで収納場所と使用方法をご紹介した。



「予約ができるヤング割運賃の適用条件がわかりづらい」とのお客様からの声を受け、適用条件をわかりやすく記載したポップアップを予約画面上に設置した。

CSマインド醸成の取り組み

社員がお客様のために思っかたちにした取り組み・サービスに対し、年に1度表彰式を開催しています。この表彰式には、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。

また、2024年4月に施行された改正障害者差別解消法に適切に対応できるよう、社員の理解促進を目的に、お客様との接点における対応のポイントについて情報を発信し、航空機での移動にバリアを感じるお客様にも、安心して利用していただける共生社会の実現を目指しています。



CS表彰受賞者



特別賞受賞者

収益最大化を目指した 各種マーケティング戦略の実践

● 浮動層を中心とした九州・沖縄線需要の取り込みを強化し、 マーケットシェア拡大を目指す

2020年に始まった新型コロナウイルス感染症は、航空旅客輸送や旅行・観光事業にとって大きなダメージとなり、その需要消失が危ぶまれました。その後、感染症の拡大と収束を繰り返しながら、2022年度第4四半期ごろより旅客流動の回復が顕著になり、2023年度の国内線需要はコロナ前(2019年度)に近い水準まで回復しました。

しかしながら日本の生産年齢人口は今後もその増加は期待できず、国内線需要の底上げが難しい状況が続くと想定されます。運賃政策、マイル政策、デジタルマーケティングなどさまざまな側面より浮動層へのアプローチを試み、マーケットシェアの拡大を目指していきます。

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
およ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

営業収入および年間旅客数の推移

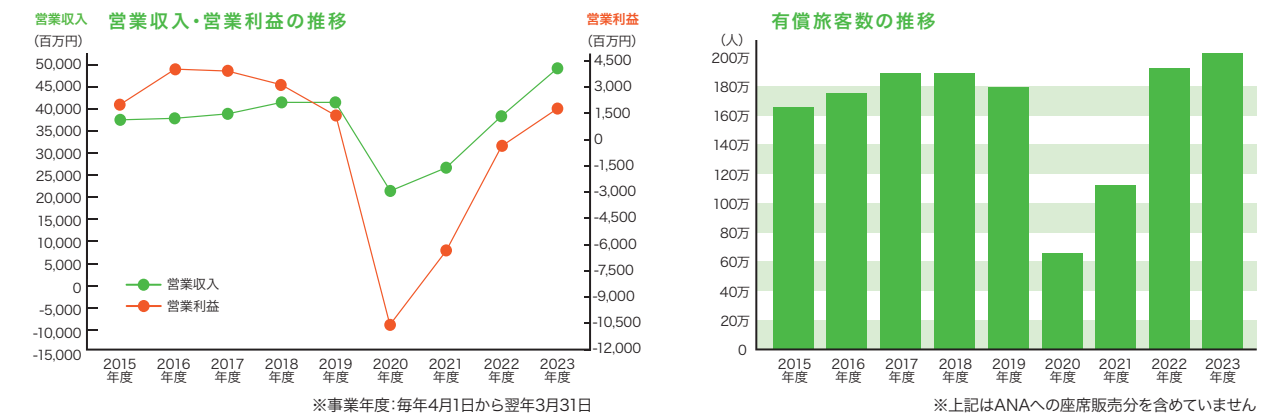
2002年8月に宮崎ー東京(羽田)線が就航して以来、九州・沖縄を拠点とした路線展開を行ってきました。

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)および名古屋(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およ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、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。

昨年2023年度ではさらなる収入・旅客数の積み上げを行い、営業収入(※3)で49,942百万円、有償旅客数(※4)で2,152千人といずれも過去最高の数字を残しました。

※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



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+ (ぶらす)」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。

2024年6月には「家族を応援! 夏・秋の小児運賃セール」を開始し、ファミリー層にご利用しやすい運賃を販売いたしました。

そのほか、アイドルグループ日向坂46を起用したタイアッププロモーションでは、機内ボーディングミュージックに「ドレミソラシド」を採用。メンバーによる特別機内アナウンスやオリジナル搭乗証明書を配布するなど、幅広い客層へ当社のプレゼンスを訴求しました。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、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。

またキャンペーンのみならず、お客様にもっと空の旅を楽しんでいただけるよう、マイルを貯めやすく、利用しやすいサービスの提供に向け、会員プログラムの刷新を予定しております。



さまざまな企業との連携

東急株式会社が提供するホテルのサブスクリプションサービス「TsugiTsugi」と交通事業者が連携する5社共同企画「九州・沖縄 オフピーク旅促進プロジェクト」に参画し、混雑のない快適で満足度の高いオフピーク旅の需要創出を目指しています。当プロジェクトでは観光需要を平準化し、移動促進による地域経済の活性化も後押しすることができます。

また、第一スマート少額短期保険株式会社と協業し、「ソラシドあんしん保険」の提供を開始しました。当社をご利用するお客様が、安心してご搭乗いただけるようサポートいたします。



「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”で一緒に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元価値共創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こよ。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の機内外問わず、発信しています。



●首都圏でのPR活動 空恋自治体の皆様と作り上げる“グリーンスカイフェスタ”

空恋プロジェクトで一緒に九州・沖縄等の自治体の皆様と一緒に首都圏でのPRを行っています。お子様から大人まで楽しめる九州・沖縄を体感できるイベントであり、各地域の特産品の販売や体験コーナー、当社の制服試着体験を実施しました。会場に設置したステージでは、各地域のご当地キャラクターや観光大使が登場し、イベントを盛り上げてくれています。



●移住業界最大かつ最高のコントマッチングイベント
“九州移住ドラフト会議”をサポート

地域に関わる人を増やしたい、移住者を受け入れたい地域が「球団」、九州に興味がある人、九州が好きな人、移住希望者が「選手」として参加し、プロ野球のドラフト会議ながらに球団が選手を指名する、“自称”移住業界最大かつ最高のコントマッチングイベント。「指名する=移住する」というわけではなく、その手前にある“人と地域との出会い”をつくるための九州移住ドラフト会議を当社は6年連続でゴールドスポンサーを務め、サポートしています。

毎年各球団に1名ずつ、当社スタッフを配置し、球団や選手、事務局の皆様と一緒に、当イベントを盛り上げます。



●九州移住ドラフト会議から生まれた“ソラシドエコファーム”

ソラシドエア就航20周年記念事業の中で、過去、九州移住ドラフト会議に参加された球団から、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“ソラシドエコファーム”が実現しました。場所は熊本県宇城市三角町(宇土半島)です。今回開園した土地は、鳥獣被害によって耕作放棄地となっていた畑を再生した場所でイノシシ由来の堆肥を使用しています。

ソラシドエコファームは農地再生のシンボリックな場所としてこれからも定期的に当社スタッフが訪れ、サツマイモやトウモロコシを植え育てていきます。また、環境保全の一環として、二酸化炭素の吸収がスギの4倍で、4～5年で木材として利用できる早生桐を植え、二酸化炭素の削減に取り組んでいます。



●2024年6月 鹿児島県枕崎市に4者合同で“ソラシドファーム”を開設

薩摩酒造、地域商社推進機構、枕崎市、ソラシドエアの4者が包括連携協定を締結し、関係人口の創出、地域価値の向上および地域課題の解決を図ります。その第一弾として、4者で枕崎市にある耕作放棄地を開墾、耕し、サツマイモを育て、焼酎づくりを行います。その過程を発信、およびイベント化し市内外の方を巻き込み、関係人口の創出を図ります。また地域特産品としての焼酎をたくさんの方々に知っていただくべく、ワークショップ等を通じ焼酎文化を広げる取り組みも行います。

この事業には、当社客室乗務員や地上係員が参画し盛り上げていきます。



6. 地元価値共創

● 2024年4月 大分県日田市に“ソラシドの森”誕生

地域社会の環境保全と持続可能な林業の推進を目的として、鎌倉時代から森とともに暮らしてきた日本有数の大規模専門林家である田島山業が管理する山林にソラシドの森を開設しました。約1ヘクタールの場所に、田島山業の社員の方々や当社役職員40数名で、スギの苗木を約300本、二人一組で植樹しました。

ソラシドの森を通じて、脱炭素・生物多様性保全に向けた取り組みを両社で行っていくとともに、地域社会への貢献と持続可能な未来の構築にむけて、積極的に取り組んでいきます。



● 毎年恒例の元日フライト“初日の出・初詣フライト”

ソラシドエアならではの親しみあるおもてなしをモットーに、九州・沖縄にこだわり、初日の出を鑑賞だけでなく、宮崎県の観光や食を楽しんでいただくために、初日の出鑑賞と宮崎到着後の初詣と観光を組み合わせた日帰りツアーを提供しています。羽田空港の搭乗口ではお正月にちなんだ飾り付け、機内では、九州・沖縄にこだわったおせちやソムリエCAがセレクトした紅白ワインを提供、客室乗務員による機内でのイベント、宮崎県のイメージキャラクター“みやざき犬”のお出迎えを企画しました。

また、2024年は宮崎屈指のリゾートをお楽しみいただく青島を巡るコースや、夫婦円満や安産にご利益があるとされる鶴戸神宮を巡るコース、日本神話ゆかりの地として知られる高千穂コースを設定し、宮崎の各地を楽しんでいただけるツアーを提供しました。



● 宮崎市で開催される全日本サーフィン選手権大会をサポート

宮崎県内での開催は7回目、木崎浜海岸で、3年連続で開催される国内最大規模のアマチュアサーフィン大会の冠スポンサーを2年連続で務めサポートしています。全国屈指のサーフポイントである宮崎に本社があるソラシドエアとして、サーフィンを応援しています。大会期間中は会場内にブースの出展を行い、大会を盛り上げています。また、木崎浜海岸には、サーフィン愛好家の利便性向上のために、当社の名前がついた「ソラシドエアサーフィンセンター木崎浜」がオープンしています。さらに、宮崎県サーフィン連盟と包括連携協定を締結し同連盟が推薦する地元プロサーファーのサポートを行うなど、あらゆる側面から、サーフィカルチャーを支援しています。



提供：NSA

● 九州・沖縄にこだわった機内販売、オンラインショップ販売

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。



7. 新規事業推進

空陸一貫高速小口貨物輸送「ソラチョコ便」は、ソラシドエアが空と陸を通して、地元の方の手から旬のモノや想いを直接・迅速に首都圏へお届けします。地元と共に新しい価値を創造する“九州・沖縄の翼”ソラシドエアだからこそできる、独自のサービスです。2021年11月からサービスを開始し、2024年9月現在、宮崎・鹿児島・長崎・沖縄からの産直輸送実績があり、順次拡大していく予定です。

また、2024年8月から“北海道の翼”AIRDOとの協業により、AIRDO便で輸送した産直品を引き取り、ソラチョコ便で関東の目的地まで配送する取り組みを開始しました。さらに今後は、北から南までのネットワークを生かした、それぞれの就航地における魅力的な商品の交流も検討してまいります。



空陸一貫輸送を自社で行っているのは、国内エアラインとしてはソラシドエアだけ

当日中にお届け！

集荷

配送

各拠点での集荷

ソラシドエアにて羽田に到着

目的地まで配送

地元の新鮮な食材などを、集荷当日、または翌日午前中までに目的地へお届け

地元の集荷拠点から、「集荷～空輸～目的地までの配送」をソラシドエアが一貫して担当（配送委託する場合あり）

貨物上屋を経由せず、航空機から貨物車へ直接搭載することで、従来よりも到着空港から1時間～1時間半早く配送開始可能

貨物上屋や集積場などでの滞留がほとんどなく、温度変化による商品ストレスが少ない配送システム

旭化成アドバンス（株）と協働して航空輸送用に改良した高断熱保冷BOXを集荷から配送まで一貫して使用し、温度・衝撃ロガーによる輸送管理を実施

外気温25℃の環境下にて、初期品温5℃の荷物を10時間の間10℃以下に抑えられる

■ シミュレーション結果（内部製品温度）

温度（℃）

経過時間[h]

外気15℃ 外気20℃ 外気25℃ 外気30℃

23 Solaseed Air

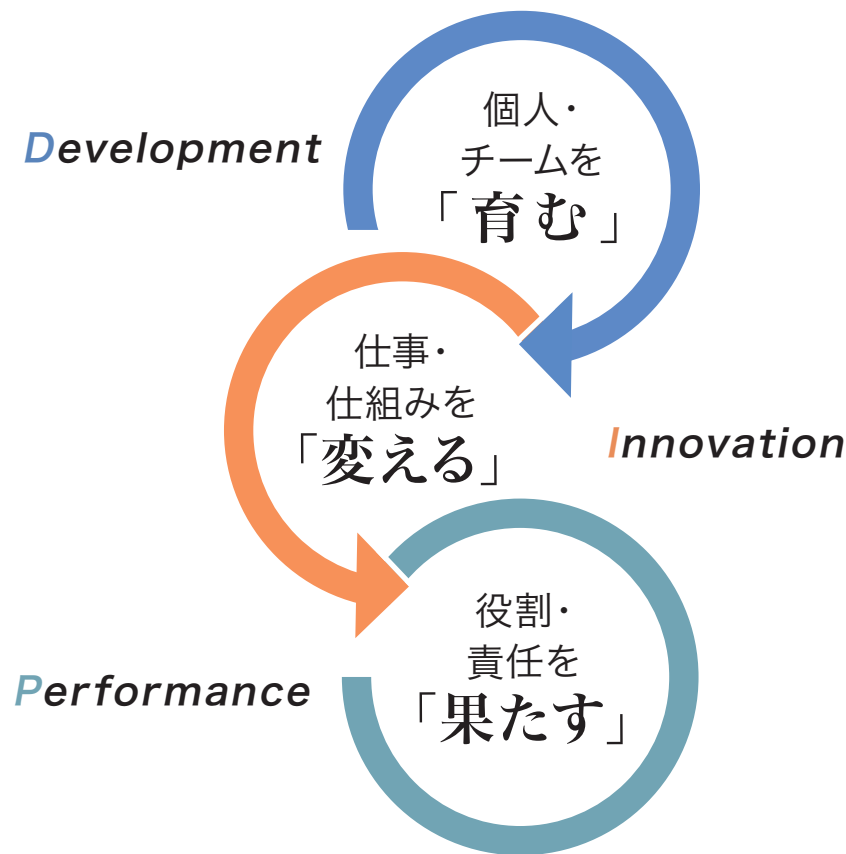
Solaseed Air 24

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。



風土改革およ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できる確固たる土台を築きます。

《人財》
自立的キャリア形成および人財育成

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「主体的・自律的」な人財を育成し続けます。

《組織》
多様な視点を有する組織の開発

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組織を開発します。

● 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。出身地や学歴、経験等にとらわれず九州・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・訓練のほか、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。

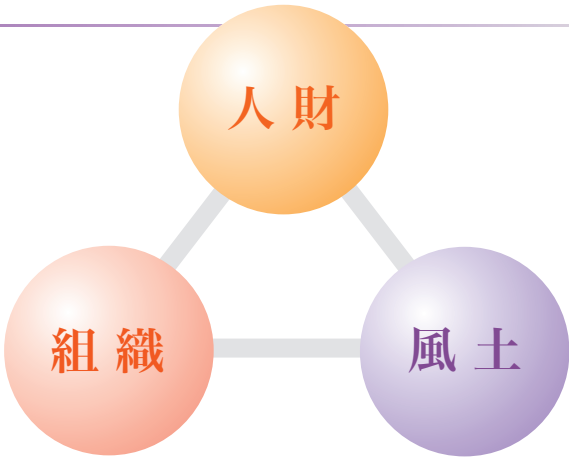
また、より良い組織風土・企業文化の醸成に向けて、社員一人ひとりがソラシドエアの発展のためにどのように行動すべきかを自発的に考え、自ら変革を推進する人財の育成および組織開発に取り組んでいます。

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。

- 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。在宅勤務やフレックスタイム制度、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注力しています。
- 多様な人財が活躍できる環境づくりに取り組んでいます。育児と仕事の両立支援においては、法を上回る制度の充実を図るとともに、両立環境にあっても働きやすい職場環境づくりを目指しています。また、ダイバーシティの観点から、社内制度を利用できる家族の範囲を事実婚や同性パートナー、その子どもまで拡大するなど、多様な人財が働きやすい制度づくりを進めています。
- 社員が心身共に健康で、長く安心して働ける環境づくりに取り組んでいます。社内のメンタルヘルスケア体制を整え心の健康づくりに取り組むことで、社員の心身の健康保持・増進に努めています。また、企業型確定拠出年金など社員が長く安心して働けるような福利厚生充実にも力を入れています。



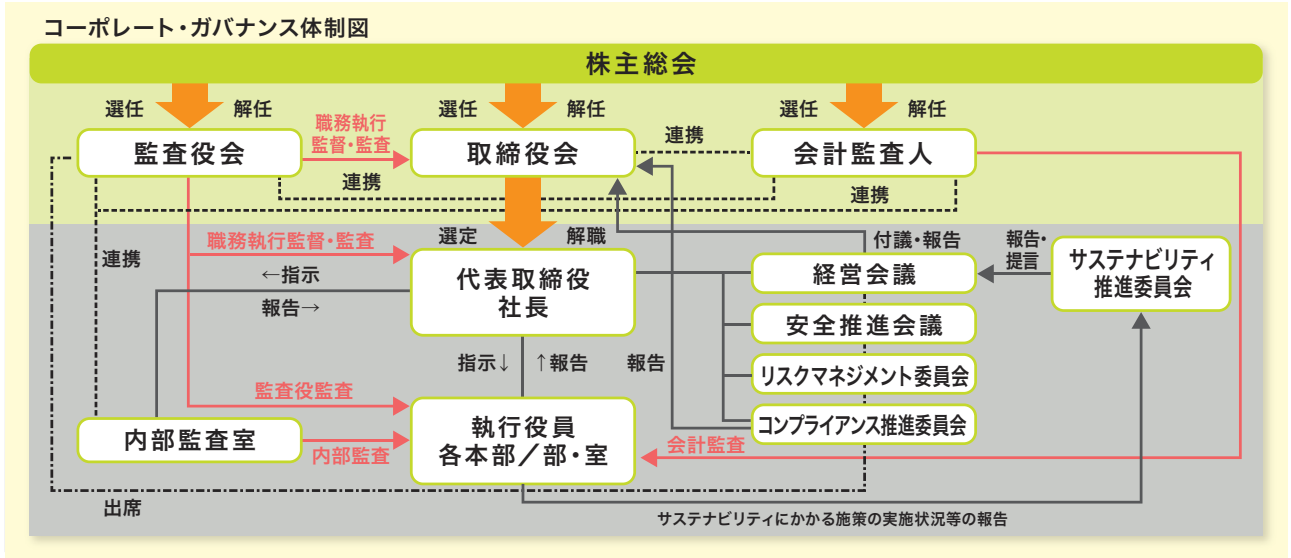
《風土》
働きがいのあるソラシドエアの実現

当社で働くことに対する誇りや愛着心を高めるため、働く上での基盤となる制度を見直し社員満足度の向上に努めます。また、組織が目指す方向性を一人ひとりが理解し、目標に向かって責任を果たし成果を出すことで、チームへ貢献する風土を醸成します。

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。



- **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する適法性・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。
- **サステナビリティ推進委員会** サステナビリティ推進委員会は、代表取締役社長が委員長を務め、常勤取締役・常勤監査役、執行役員等のメンバーで構成されており、経営理念「安全を経営の基盤とし、サステナブルな企業経営と地域社会への貢献を目指す」を実現すべく、サステナビリティ経営における基本方針や戦略の策定、施策の立案、目標に関する進捗管理及び重要課題（マテリアリティ）の特定等について議論し、経営会議に報告しています。
- **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、取締役、監査役、各本部長及び人事部長のメンバーで構成され、実際に災害、事故、犯罪、不祥事その他各種トラブル等の当社の経営に重大な影響を及ぼす緊急事態が生じた場合に、その対応を迅速に図るための意思決定を行うことなどを目的とした機関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、代表取締役社長、取締役副社長、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、人事部長などにより構成され、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
高橋 宏輔
安全推進会議議長
内部監査 担当

取締役副社長
新川 新一
運航・運送・客室・整備
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
安全統括管理者
安全統括 / 運航
担当
運航本部長

取締役
柿花 祥太
企画 / CX戦略
担当

取締役
尾崎 充孝
総務 / 財務 担当

取締役(社外取締役)
菊池 克頼

取締役(社外取締役)
郡司 行敏

監査役

常勤監査役
日高 雄一郎

監査役(社外監査役)
上野 哲弘

監査役(社外監査役)
渡邊 友樹

執行役員

常務執行役員
浅田 康夫
マーケティング
本部長

常務執行役員
松本 恭典
業務改革室長

執行役員
宮本 尊
総務部長

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
兼共創推進部長

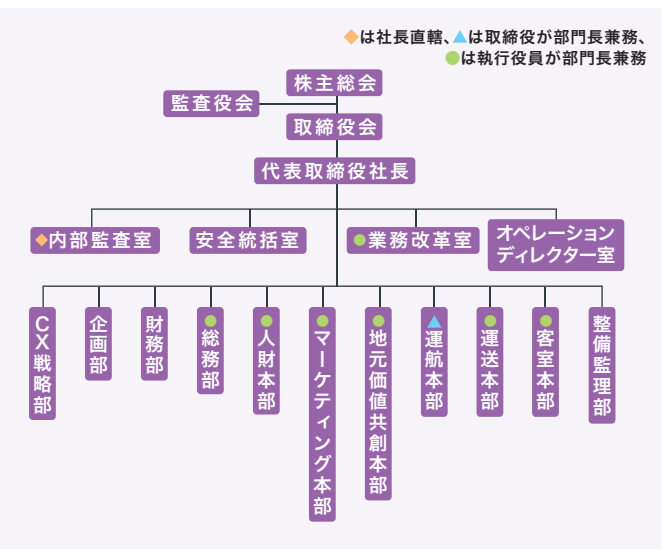
執行役員
高橋 正尚
整備担当

執行役員
鷺 靖子
客室本部長兼
客室業務部長

執行役員
高萩 雅由
人財本部長兼
人事部長

● 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
事業内容	定期航空運送事業等
従業員数	1,126名(2024年10月1日現在)



2024年10月1日現在

強固な収益基盤を築き、持続的成長を図る

2023年度の業績概況

当事業年度における我が国経済は、個人消費が持ち直すなどコロナ禍を乗り越え、緩やかな回復基調となりました。当社においても、新型コロナウイルス感染症の5類移行による行動規制緩和や全国旅行支援による効果も相まって需要は好調に推移しました。7・8月に発生した台風による欠航での収入機会の逸失や、原油価格の高止まり・為替相場の一層の円安進行等による営業費用の増加はあったものの、きめ細やかなイールドマネジメントや各種営業施策による需要の取り込みが奏功し、売上高は過去最高となり収益も大きく改善しました。

運航面では、旺盛な需要の取り込みを図るべく運航規模をコロナ禍前水準に戻し、2023年サマーダイヤより宮崎/鹿児島-名古屋(中部)線を各1往復増便しました。これらにより、運航便数は前事業年度を上回る29,102便(前年同期比4.5%増)となりました。

営業・サービス面では、羽田空港新カウンターのオープンや機内エンターテインメント「ソラタイム」の再開、小児運賃割引セール等各種施策を実施したほか、株式会社イノPと包括的連携協定を締結し「ソラシドエコファーム」を開園し、環境保全意識の啓発につながる活動にも取り組みました。以上のことから、提供座席数3,092,766席(前年同期比6.0%減)、有償旅客数2,151,820人(前年同期比11.7%増)、有償座席利用率70.5%(前年同期60.5%)となりました。

当事業年度の業績は、営業収入が49,942百万円(前事業年度比29.0%増)となりました。事業費は43,405百万円(同22.6%増)、販売費及び一般管理費は4,766百万円(同26.7%増)となり、この結果、営業利益は1,769百万円(前年同期は営業損失465百万円)となりました。

営業外収益253百万円及び営業外費用504百万円を加減した経常利益は1,519百万円(前年同期は経常損失306百万円)となりました。税引前当期純利益は1,519百万円(同税引前当期純損失306百万円)、当期純利益は1,553百万円(前事業年度比127.0%増)となりました。

財政状態は、総資産51,676百万円(うち現金及び預金4,888百万円)、総負債43,785百万円、純資産7,891百万円となりました。主な経営指標は、1株当たり純資産額24,892.57円、1株当たり当期純利益6,840.28円、自己資本比率15.2%となりました。

連続貸借対照表

貸借対照表 (単位: 百万円)						
	2020年3月31日	2021年3月31日	2022年3月31日	2023年3月31日	2024年3月31日	構成比
資産の部	31,623	41,302	43,608	43,390	51,676	100.0%
流動資産	9,512	17,154	15,244	12,473	13,146	25.4%
現金及び預金	5,680	12,114	7,782	6,185	4,888	9.5%
営業未収入金	1,091	1,302	1,500	2,602	2,934	5.7%
その他	2,740	3,737	5,961	3,684	5,323	10.3%
固定資産	22,110	24,148	28,364	30,917	38,530	74.6%
有形固定資産	8,734	8,425	8,788	9,258	15,103	29.2%
航空機(純額)	5,566	5,085	4,604	4,124	3,386	6.6%
その他	3,168	3,340	4,183	5,133	11,717	22.7%
無形固定資産	777	578	370	288	390	0.8%
投資その他の資産	12,597	15,144	19,205	21,370	23,036	44.6%
差入保証金	1,305	1,438	1,645	1,785	2,114	4.1%
航空機整備保証金	8,628	9,815	11,933	11,874	13,903	26.9%
その他	2,664	3,889	5,626	7,709	7,018	13.6%
負債の部	19,791	35,550	37,164	38,327	43,785	84.7%
流動負債	7,063	10,796	9,682	9,926	15,315	29.6%
営業未払金	3,245	5,029	3,312	3,632	6,269	12.1%
短期借入金	1,264	3,014	4,396	4,656	5,367	10.4%
その他	2,553	2,752	1,973	1,638	3,677	7.1%
固定負債	12,728	24,754	27,481	28,400	28,470	55.1%
長期借入金	4,326	15,712	17,313	16,655	13,204	25.6%
航空機材整備引当金	8,069	8,657	9,719	10,288	9,047	17.5%
その他	331	384	449	1,456	6,218	12.0%
純資産の部	11,831	5,751	6,444	5,063	7,891	15.3%
株主資本	12,701	5,006	4,511	5,124	6,578	12.7%
資本金	2,345	2,345	100	100	100	0.2%
資本準備金	411	411	—	—	—	—
その他資本剰余金	—	—	5,156	5,085	4,985	9.6%
利益準備金	152	152	152	152	152	0.3%
繰越利益剰余金	9,791	2,096	△ 898	△ 213	1,340	2.6%
評価・換算差額等	△ 870	745	1,933	△ 61	1,312	2.5%
負債純資産合計	31,623	41,302	43,608	43,390	51,676	100.0%
(参考: 剰余金の配当)	(2020年6月) (普通株配当: 一)	(2021年6月) (普通株配当: 一)	(2022年6月) (甲種優先株配当: △70) (普通株配当: 一)	(2023年6月) (甲種優先株配当: △100) (普通株配当: 一)	(2024年6月) (甲種優先株配当: △100) (普通株配当: 一)	

連続損益計算書

損益計算書 (単位: 百万円)						
	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	2023年4月1日 ～2024年3月31日	対売上高 構成比
営業収入	41,850	20,255	26,102	38,697	49,942	100.0%
事業費	35,845	27,554	28,899	35,401	43,405	86.9%
営業総利益	6,004	△ 7,299	△ 2,796	3,296	6,536	13.1%
販売費及び一般管理費	4,579	3,210	3,433	3,761	4,766	9.5%
営業利益	1,425	△ 10,509	△ 6,230	△ 465	1,769	3.5%
営業外収益	18	1,034	1,005	652	253	0.5%
うち為替差益	—	11	277	211	148	0.3%
営業外費用	138	174	162	493	504	1.0%
うち支払利息	69	135	144	157	155	0.3%
うち為替差損	9	—	—	—	—	—
経常利益	1,306	△ 9,649	△ 5,386	△ 306	1,519	3.0%
税引前当期純利益	1,306	△ 9,649	△ 5,386	△ 306	1,519	3.0%
法人税、住民税及び事業税	504	11	15	14	13	0.0%
法人税等調整額	△ 188	△ 1,966	△ 2,462	△ 1,004	△ 48	△ 0.1%
当期純利益	990	△ 7,694	△ 2,939	684	1,553	3.1%

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)					
	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	2023年4月1日 ～2024年3月31日
現金及び現金同等物の期首残高	7,204	5,680	12,114	7,782	6,185
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,687	△ 5,069	△ 6,650	△ 1,353	4,947
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,438	△ 1,615	△ 3,145	△ 385	△ 3,576
財務活動によるキャッシュ・フロー	227	13,118	5,463	143	△ 2,668
その他	0	0	0	0	0
現金及び現金同等物の期末残高	5,680	12,114	7,782	6,185	4,888

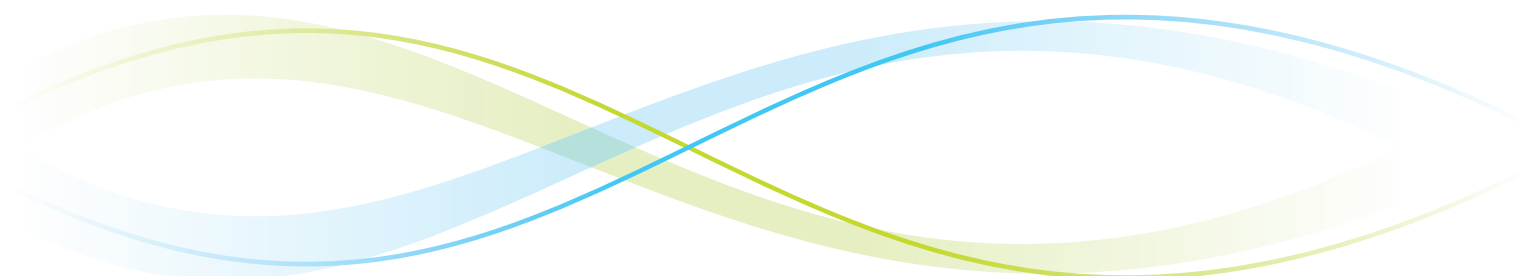
その他 経営指標等

	[決算年月]	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月
発行済株式総数	株	212,564	212,564	212,814	212,814	212,814
1株当たり純資産額 ^{※1}	円	55,658.84	27,059.80	18,233.40	11,588.25	24,892.57
1株当たり配当額 ^{※1}	円	—	—	—	—	—
1株当たり当期純利益金額 ^{※1}	円	4,660.12	△36,199.21	△14,162.79	2,749.74	6,840.28
自己資本比率	%	37.4	13.9	14.7	11.6	15.2
ユニットレベニュー ^{※2}	円	8.5	6.1	5.5	7.5	9.3
ユニットコスト ^{※3}	円	8.2	9.3	6.8	7.6	9.0
自己資本利益率	%	8.3	△87.5	△48.2	11.8	23.9
ボーイング737機材数 800型機	機	14	14	14	14	14
従業員数	人	882	918	929	949	1,049
有償旅客数	人	1,796,046	659,609	1,123,067	1,926,502	2,151,820
提供座席キロ ^{※5}	}※4	千席・キロ	2,946,491	1,979,585	3,186,168	3,412,957
有償旅客キロ ^{※6}		千人・キロ	1,884,740	691,090	1,273,769	2,141,535
有償座席利用率 ^{※7}		%	64.0	34.9	40.0	60.5
運航便数 ^{※8}	便	27,071	18,660	25,426	27,862	29,102
※1 1株＝普通株式 ※2 ユニットレベニュー＝座席キロ当たりの営業収入 ※3 ユニットコスト＝座席キロ当たりの営業費用 ※4 ANAへの座席販売分を含みません。 ※5 提供座席キロ＝提供座席の飛行した距離(キロ)の合計 ※6 有償旅客キロ＝有償旅客が飛行した距離(キロ)の合計 ※7 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) ※8 臨時便を含みます。						

Regional Plus

Report 2024

株式会社リージョナルプラスウイングス



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 高橋 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	高橋 宏輔
取締役	新川 新一
取締役	植松 只裕
取締役	安廣 孝史
取締役	高橋 正尚
取締役	福田 健吉
取締役	谷崎 太
監査役	磯根 周二
監査役	平尾 清之
監査役	日高 雄一郎
執行役員	三宅 啓文
執行役員	池田 直樹
執行役員	宮本 尊
執行役員	松本 恭典
執行役員	尾崎 充孝
執行役員	平良 英人

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

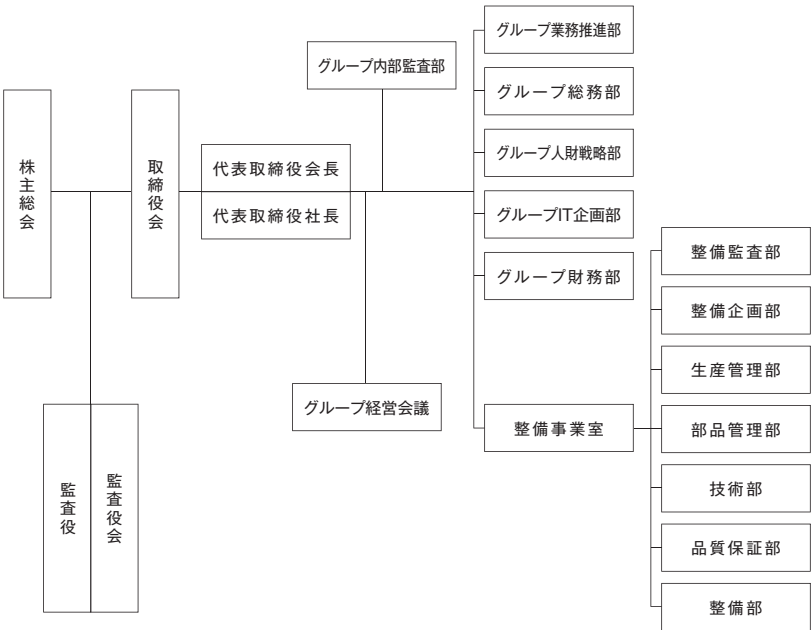
グループロゴ



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きい可能性を「無限大∞」で表現したデザイン。北と南の空の軌跡が交わり、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



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。

当社は、2022年10月に株式会社AIRDOと株式会社ソラシドエア(以下、事業会社2社)により設立され、2024年10月に設立2周年を迎える事ができました。当社と事業会社2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各位をはじめ関係の皆様、そして何よりも事業会社2社のブランドやサービスに共感賜り、日ごろよりご愛顧くださっている多くのお客様に心より感謝申し上げます。

事業年度の2年目であった2023年度を振り返りますと、2023年6月からスタートした羽田空港の事業会社2社のカウンター体運用、初めての連結決算や株主総会・株主報告会などを実施し、2024年3月には両社の施設を羽田地区に移転・集約いたしました。

新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴い、旅客需要は大幅に回復し、両社が実施した積極的なマーケティング施策が奏功したことで、前年度及びコロナ禍前を上回る増収基調で推移しました。一方、円安や原油価格高騰・物価高、更には人手不足の影響による外注費・人件費等の増加も重なり、依然として厳しい経営環境に直面しております。地政学リスクの高まりなど不確実性の高い状況ではありますが、設立時に掲げた「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」という基本理念に基づき、事業会社2社が「北海道の翼」および「九州・沖縄の翼」として独自に策定した中期経営計画に則して事業を推進していきます。また大幅なコスト増加に対する耐

性を強化するため、様々な施策を推進し財務基盤の改善に努めていきます。

2024年10月には、事業会社2社の整備機能を当社に集約し、整備受委託管理体制へ移行するとともに、オペレーション業務についても本格的な協業を開始いたしました。いよいよ協業の主要施策が具体化していきます。

今後は、事業会社2社にリージョナルプラスウイングスを加えた3社が協働して事業としての競争力を高め、また北海道や九州・沖縄という非常に大きな地域観光資源の価値を地元の翼として地元の皆様と共に創造し、更なる飛躍を目指していきます。

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、社会との調和のもと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更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。

2024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 高橋 宏輔

グループ会社紹介

株式会社 AIRDO



商号	株式会社 AIRDO
本社所在地	北海道札幌市中央区北1条西2丁目9番地 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	1,194名
保有機材	ボーイング767-300ER型機 4機 ボーイング737-700型機 8機
2024年10月1日現在	

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11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、お客様一人ひとりに寄り添った
「あたたかいおもてなし」を大切にしながら、「身近」で「上質」な空の旅をお届けします。

11都市を結ぶ11路線で1日64便運航しています。

【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	



新整備体制の開始

当社は2024年10月よりグループ会社の
AIRDOおよびソラシドエアが各社で保有してい
た整備機能を当社に集約することで、経営資源の
効率化による経営基盤の強化、また各社の知見や
技術の集約により整備品質の更なる向上を図るこ
とを目的に、持株会社としての会社機能に加え、整
備業務の管理の受託事業を開始しました。



受託業務内容・委託管理

AIRDOとソラシドエア(以下、両社)は、両社に
おいて行われていた整備作業のほか、整備に関する品質管理、技術管理、生産管理等の管理業務までを一括して当社へ委託し、当
社は両社に代わって整備プログラムや整備の基準を整備マニュアルとして自ら定め整備作業を実施します。委託元の両社は、当社が
行う整備作業・整備管理を包括的に委託管理(整備監理)することを通じて、航空運送事業者としての責務を果たします。

整備事業室の基本方針

安全堅持を最優先に、仲間との信頼関係の下、お客様・エアライングループ・社会への約束を堅守し、一人ひとりが輝き、
求められる整備部門であり続ける

4つの約束

- For Members 高い組織力で安全を守り抜くため、常に正直であり、仲間を信頼し尊重する
- For Customers 安全で安心できる機体の提供、魅力ある快適な機内環境の追求
- For Society 社会的使命、責任、役割を果たす地域への貢献、地球環境を意識した取り組みの実行
- For Group 安定したグループオペレーションの実現、高品質で競争力あるユニットコストの実現

組織概要 (2024年10月1日現在)

組織名称／事業開始日	整備事業室／2024年10月1日
担当役員	高橋 正尚(取締役整備事業室長) 平良 英人(執行役員整備事業室副室長)
従事者数	342名(AIRDO:188名、ソラシドエア154名) ※派遣社員を除く ※両社の整備部門は基本的には当社に出向し原籍に 関係なく両社の整備業務を行います
整備対象空港 (認定事業場対象空港)	両社共通:東京(羽田) AIRDO 就航地: 札幌(新千歳)、函館、帯広、女満別* ソラシドエア就航地: 宮崎、熊本、長崎、鹿児島、沖縄(那覇) *女満別空港においては、季節増便時のみ 一部の整備業務を当社が担います ※上記以外の各社就航空港では、整備業務を外部へ 委託しています
整備対象機材	AIRDO: ボーイング767-300ER型機／4機 ボーイング737-700型機／8機 ソラシドエア:ボーイング737-800型機／14機

組織図

