



九州・沖縄の翼

株式会社ソラシドエア  
ソラシドレポート  
2025



# 空から笑顔の種をまく。

“Seed Smiles in the Sky.” 

私たちは、笑顔を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

## 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. サービス	15
5. CX戦略	17
6. マーケティング	19
7. 地元価値共創	21
8. 新規事業推進	23

## サステナビリティ経営推進 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

## 財務状況

29

## 株式会社リージョナルプラスウイングス

企業情報	31
グループ会社紹介	32

● 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。

発行 2025年12月

# 社長メッセージ

株式会社ソラシドエア 代表取締役社長

山岐 真作



## ● ソラシドエアへようこそ

平素は格別のご高配を賜り、心より御礼申し上げます。2025年6月に代表取締役社長に就任いたしました山岐真作です。当社は、2002年8月に宮崎ー東京(羽田)線に就航して以来、安全は経営の基盤であるという理念に基づき、安全運航を第一に、多くのお客様にご利用いただくとともに、地元へ根差し地元と共に歩むエアラインとして、地元の皆様との共創活動に取り組み、地域社会発展への貢献と持続的な事業運営のため邁進してまいりました。就任にあたり、これまで築いた安全文化と、地域貢献活動の誇りを受け継ぎつつ、変化の時代に即応し、未来へ向けて力強く舵を切る決意を新たにしております。

## ● 最高水準の安全を追求する取り組みと安全文化の醸成

航空運送事業者である当社にとって安全に対する取り組みは、いついかなる時も最優先事項であり、全ての社員一人ひとりの自覚が基礎となります。安全に関する社内啓発活動として、非常救難脱出講習等の航空安全セミナーの開催のほか、他エアラインの安全研修センター見学等を定期的に行っています。また、AIRDOと共に安全集会「Safety+(プラス)フォーラム」を開催しグループ会社全体で安全文化醸成に向けた啓発活動を継続して行っています。私自身、社長就任後、安全に対する知識を深めるため研修施設への訪問、現場の視察等を積極的に行っております。常に最高水準の安全を保ち、追求し続ける事が私たちの使命です。安全推進のための戦略や安全に関する取り組みを確実に実行し、日々お客様の信頼につながる安全運航に努めてまいります。

## ● マーケティングの成果と今後の課題

現在、航空需要は回復基調が続いているものの、当社を取り巻く環境は、円安や物価高、他社との価格競争激化等により厳しい状況が続いています。

マーケティングにおいては、需要動向に応じたきめ細かなイールド・マネジメントや運賃施策を展開し、2024年度は旅客数・営業収入ともに過去最高を更新しました。また、2024年7月には日向坂46とタイアップし、メンバーを起用した各種プロモーションを展開したほか、同年12月にはマイレージサービス「ソラシド スマイルクラブ」をリニューアルし、本邦航空会社初の新サービス「マイルプーリング<sup>※</sup>」を導入しました。

一方、急速な円安の進行に加え、内外における物価の高騰が重なり、収益構造に大きな影響が及びました。具体的には、航空機リース料をはじめとするドル建て費用や、整備関連費用などの各種経費が大幅に増加、さらに、国内全体での人手不足および賃金水準の上昇を背景として、委託費や人件費も増加傾向となりました。

引き続き、事業コストの増分を吸収可能な健全かつ持続的な運賃水準を維持すべく、需要動向に即した戦略的なマーケティング施策に注力してまいります。

※複数の会員の方のマイルを共有することで、マイルをまとめてご利用いただける機能

## ● 持続可能なエアライングループを目指して

北海道の翼AIRDOと設立した共同持株会社リージョナルプラスウイングスは設立3周年を迎えました。羽田空港旅客カウンターの一体運用、羽田地区にある施設の移転・集約に続き、2024年10月にはAIRDOと当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しています。引き続き、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、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提供を通じて、地域社会の発展に貢献すべく、協業と共創を推進してまいります。

## ● サステナブルな企業経営と地元価値共創に向けた取り組み

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の他、環境活動も行っております。

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、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」を推進するなどのほか、地元の皆様と連携し地域社会の環境保全活動にも取り組んでいます。

2024年4月には大分県日田市に「ソラシドの森」が誕生しました。田島山業株式会社と当社で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、田島山業管理山林における森づくりと地域貢献に関する長期包括的連携協定を締結しました。その一環として、大分県日田市に0.98ヘクタールの「ソラシドの森」を作り、その一角に植樹を行いました。

2024年6月には、当社、薩摩酒造株式会社、一般社団法人地域商社推進機構及び枕崎市の4者で、それぞれが有する人的・物的資源を活用し、関係人口の創出、地域価値の向上及び地域課題の解決を図ることを目的とした包括連携協定を締結しました。本協定の取り組みとして、耕作放棄地を活用したストーリー性のあるオリジナル焼酎づくりに着手しました。その過程を発信、イベント化し地域内外の方を巻き込み、関係人口の創出を図り、また地域特産品としての焼酎や焼酎文化を広げる取り組みも行っています。

変化の時代において、持続的な成長を実現させるためには、当社の強みである地元へ根差したエアラインとして、地元のニーズをきめ細かく把握し、このような地元価値共創活動と環境活動を継続する事で独自の強みを確立させていきます。

## ● 本ソラシドレポートについて

本ソラシドレポートでは、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、地元へ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、本ソラシドレポートを通じて、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-東京(羽田)線の運航開始
- 2003年 8月 熊本-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-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-東京(羽田)線の運航開始
- 2009年 2月 長崎-沖縄(那覇)線※1、鹿児島-沖縄(那覇)線の運航開始
- 2009年11月 宮崎-沖縄(那覇)線、熊本-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-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-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-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)-沖縄(那覇)線、石垣-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-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-名古屋(中部)線の運航開始
- 2020年 3月 福岡-沖縄(那覇)線、宮崎-名古屋(中部)線の運航開始
- 2021年 3月 東京(羽田)-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



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

※1 現在は運航を休止しています。

## 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)			



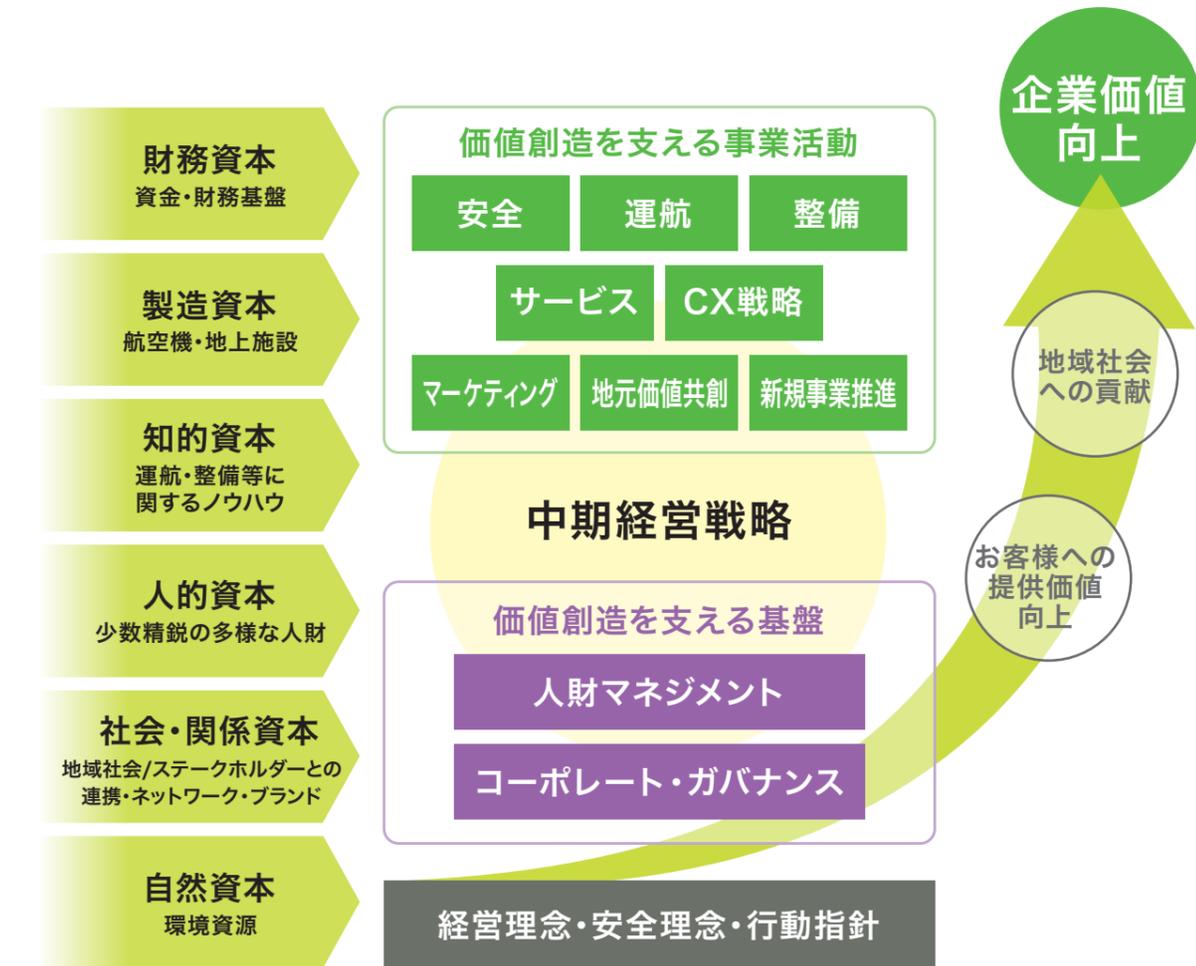
## 機材・機内インテリア



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

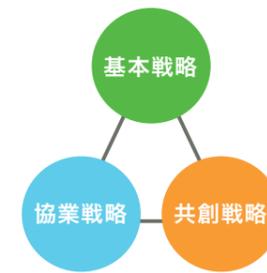
# 2022-2026年度中期経営計画

## 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・顧客化を推進しさらなる増収を目指す
- オペレーション: 本邦No.1レベルの運航品質の達成
- 人財: 環境変化に適切に、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

## 基盤強化策

<p><b>安全の堅持</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>「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</li> </ul>	<p><b>ローカルプライドの強化浸透・CX推進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
<p><b>IT推進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>着実な事業基盤やAIRDOとの協業環境の整備</li> </ul>	<p><b>SDGs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>脱炭素化推進</li> <li>地域社会発展への取り組み</li> </ul>

## 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。





## 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

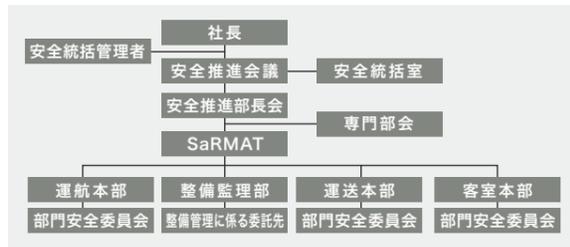
航空運送事業者であるソラシドエアにとって、安全運航は第一の使命であり、お客様の信頼につながるものです。その結果として長期にわたり成長に欠かすことができない経営戦略上のファースト・プライオリティになります。当社は経営トップによる安全最優先に対する決意を社員に向けて次の通り掲示しています。「安全は経営の基盤と位置づけています。お客様の信頼を得て地域と社会と共に歩み続けるためには、持続可能な安全管理体制の構築・改善に努めることが重要です。」

——『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

- 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。
- 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

- 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。
- 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。
- 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。
- SaRMAT: 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)

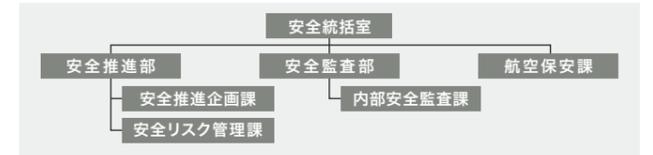
安全運航の維持と運航品質の向上を目的として、すべての運航便における飛行データを収集・解析・評価することで、日常運航の不安全要素を抽出し、必要な予防措置をタイムリーに講じています。

#### 3つの監査体制

- 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。
- 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っています。
- 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

- 社長・副社長・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。
- 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。
- 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、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。
- 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。
- 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、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。

### ● 2024年度 実績 / 2025年度 目標

#### 国から受けた行政処分または行政指導

2024年度は該当する事項はありませんでした。

#### 2024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・重大インシデント発生件数	0件	0件
ヒューマンエラーに起因する事態報告 (航空法第111条の4義務報告) の件数	10,000運航回数あたり、1.97件未満	10,000運航回数あたり、1.72件
アルコールに関連する事態報告 (航空法第111条の4義務報告) の件数	0件	2件

#### 2025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・重大インシデント発生件数	0件	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。
ヒューマンエラーに起因する事態報告の件数 (航空法第111条の4義務報告)	10,000運航回数あたり、0.99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。
アルコール検査での検知・失念 (航空法第111条の4義務報告)	0件	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、再発ならびに未然防止に努めるよう、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/safety\\_report.pdf](https://www.solaseedair.jp/corporate/safety/safety_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150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、操縦士の日常技術管理・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術維持のための訓練・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術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・技術を向上させるため、日常技術管理制度を導入し、副操縦士一人ひとりの技術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、日常技術向上や操縦士育成に活用しています。

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とともに組織としても操縦士全体の技術傾向を把握し、訓練・審査の内容を改善することで総合的な技術向上を図っています。

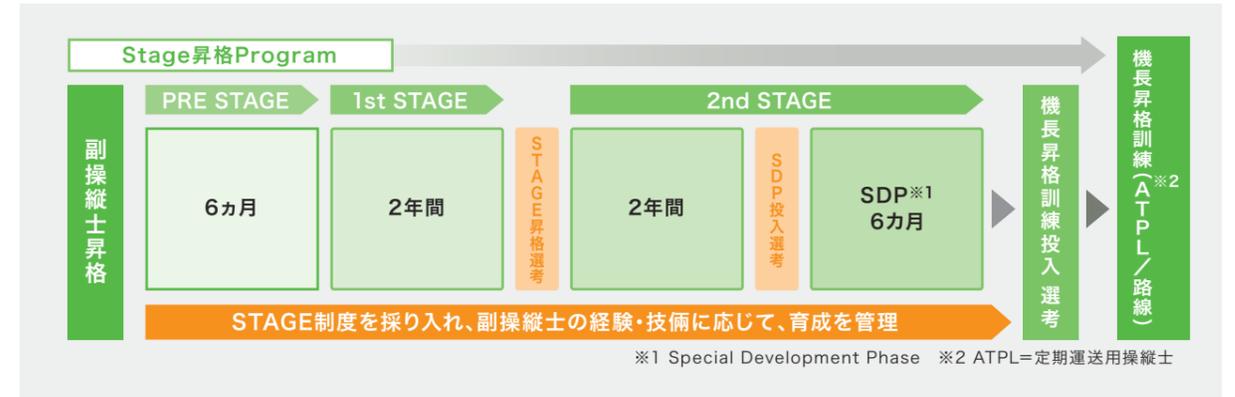
※業務において期待される成果を得るために求められる人間の行動指標



FTD(Flight Training Device)の活用



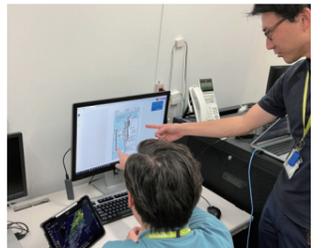
実機訓練



### ● 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、運航に係る安全管理を実施しています。

運航安全推進室では、すべての運航便の飛行記録データを収集・解析することで運航の傾向を把握し、不安全な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、CO<sub>2</sub>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。)

CO<sub>2</sub>排出量削減については、国土交通省主催のCO<sub>2</sub>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2024年度は運航便全体で2019年度比で年間約8,000トンのCO<sub>2</sub>排出量を削減しました。

今後もお客様へ安全で快適な飛行を提供するとともにCO<sub>2</sub>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。



## 最高水準のオペレーション品質に向けて

「安全堅持を最優先に、仲間との信頼関係のもと、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。」を基本方針に掲げています。



2024年10月よりグループ会社のAIRDOと共に保有していた整備機能を株式会社リージョナルプラスウイングスに集約することで、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さらなる向上を図ることを目的に、リージョナルプラスウイングスへの整備業務の管理の委託\*を開始しました。

※整備業務の管理の委託  
当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リージョナルプラスウイングスへ委託し、ソラシドエア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。委託元のソラシドエアは、リージョナルプラスウイングスが行う整備作業・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。

### ● 役割・機能

日々の安全運航の堅持とお客様に安心してご利用いただける高品質な機材を提供し、運航ダイヤの維持と定時性を確保するため、整備作業品質・整備方式に関する方針策定や日常の運航整備作業、運航機の不具合修復、機材品質の維持向上を行っています。また、絶対的な使命である安全運航の堅持に向け、整備従事者\*および整備スタッフに対する人材育成、競争力のある効率的な整備体制を確立するための組織運営や人員配置等、中長期的な視点をもって強化、推進に努めています。



※整備従事者  
整備業務は高度で専門的な知識や能力、経験を要することから、作業に携わるためには資格が必要です。入社して社内作業資格を得た後、経験を積みながら、より高度な整備業務が可能となる国家資格「一等航空運航整備士」「一等航空整備士」の取得を目指します。国家資格の取得後、社内訓練や実務経験、審査の合格により「確認主任者」資格が付与されます。また、すべての整備従事者は、知識の維持・向上を図るため、それぞれが持つ資格(確認主任者、整備員、領収検査員等)に応じた定期訓練を2年ごとに実施し、航空法や社内規程の確認、品質管理や領収検査に関する事項、近年発生した不具合事象の振り返り等を行っています。

### ● 取り組み・事業内容

リージョナルプラスグループを牽引する存在として、グループ方針の実現に資する新たな価値の創造と盤石な事業基盤を構築し、整備部門の持続的成長に繋げるべく、

**【地盤】** 不断の改善、確固たる地盤のもと、魅力ある組織への追求  
**【貢献】** リージョナルプラスグループの安全堅守、コスト管理の要となる存在へ  
**【成長】** シナジー効果の拡大、活用、そして挑戦への準備

という3本柱を整備部門が一丸となって推進していきます。

#### <1>

**【地盤】** 不断の改善、確固たる地盤のもと、魅力ある組織への追求  
移行後も継続してコミュニケーションの向上と改善活動を推進し、人材確保・育成・定着に向けた魅力ある組織づくりを進めていきます。

#### <2>

**【貢献】** リージョナルプラスグループの安全堅守、コスト管理の要となる存在へ

特に安全堅持を最優先にソラシドエア・AIRDO両社の基本品質を維持向上するため、以下を重点項目として取り組んでいます。

#### 重点項目

- ◆安全に直結する運航不具合の防止
- ◆安全に直結する作業品質不具合の防止
- ◆変化のリスクに向けた確実な対応
- ◆規程・基準の遵守とレビューの実施
- ◆アルコール検知事象ゼロの継続
- ◆安全意識向上の取り組みの強化

#### <3>

**【成長】** シナジー効果の拡大、活用、そして挑戦への準備

整備機能のリージョナルプラスウイングスの集約により、これまで築き上げてきた知識・経験をしっかりと引き継ぎ、将来にわたりグループエアラインに貢献できるよう、効率的かつ魅力的な新整備体制を構築しました。さらに、協業を深化させていく取り組みを行っていきます。

### ● 整備士の採用競争力強化に向けた取り組み

採用競争力強化のため、整備の仕事の魅力をより多くの学生に発信すべく、以下の取り組みを実施しています。

- ◆整備部門オープンカンパニーの開催
- ◆整備部門会社説明会への参加
- ◆大学・専門学校との連携強化

オープンカンパニーは夏季と冬季に開催し、ソラシドエア他部門や整備部門の説明のほか、機体見学やセーフティーワイヤーを使ったキーホルダー製作を行う等、航空整備のやりがいや魅力を伝えています。





## 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、お客様をお迎えし、目的地に到着するまでの過程の中で、私たちが提供す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改善に取り組み、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共同の旅客カウンターでお客様をお出迎えます。搭乗手続きや搭乗口における業務など、両社のブランドを維持しながら、今まで以上に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の導入や搭乗口改札機のリニューアルに伴い、お客様により一層スムーズにお手続きいただけるようになりました。
- 羽田空港にはロータイプ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サポートしています。



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、フロント部門の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、各部が高い定時出発・到着率を目指して業務にあたっています。

- 日々の安全運航と定時性を確保するため、オペレーション統制や飛行計画の作成などの運航支援業務を行っています。
- 運航実績や各種課題に基づき運航ダイヤを改善する取り組みを実施しています。
- 社内横断的な定時性向上プロジェクト(Time Commitment Project)では、機内混雑緩和施策や、運航便の出発準備にかかる作業時間短縮の検討・改善など、定時性の維持・向上のため各部門が一体となり、様々なアイデアを実現させています。

### AIRDOとの協業促進

運送本部では、東京空港支店の旅客業務ならびにオペレーションマネジメント部の運航支援業務およびオペレーションコントロール業務において、AIRDOとの協業体制を構築しています。

社員の相互兼務を行うことで、両社のハンドリングを相互支援できる仕組みを構築し、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っています。サービススキルコンテスト『New Smile Award』では、両社の社員が参加し、知見や経験を共有しながら、さらなる品質向上を目指していきます。



New Smile Award

客室本部は、客室乗務部と客室企画部の2部体制で構成されています。客室乗務部では、ソラシドエアブランドを体現する約300名の客室乗務員とスタッフが、日々のオペレーションを円滑に遂行しています。一方、客室企画部は本部統制機能を担い、教育訓練・審査部門を含めた機内品質向上のための施策を戦略的に講じています。両部両輪となって、安全・サービス品質およびオペレーション品質の向上に向け取り組んでいます。

### <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。

- ドリンク**:長崎県産アゴ(トビウオ)ダシのコク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、2025年10月よりリニューアルしたコーヒーを提供しています。リニューアルにあたっては客室乗務員もテイस्टングに参加しました。コクと苦みのバランスが取れたすっきりとした味わいをお楽しみいただけます。
- 機内販売**: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、社員のアイデアから生まれた商品、ソラシドエアオリジナル商品などを取り揃えています。
- お子様向けサービス**:お子様にも楽しくお過ごしいただけるよう絵本や折り紙をご用意しています。
- 路線限定サービス**:東京(羽田)-沖縄(那覇)線で沖縄の音楽でのお出迎え・お見送り、客室乗務員によるオリジナル自己紹介など、趣向を凝らしたアナウンスを実施しています。



ドリンクサービス



サービス風景



お子様向けサービス

### <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**: 前任客室乗務員資格保持者で構成され、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**: 高いアナウンススキルを有する前任客室乗務員で構成され、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。

### 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前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。

ソラシドエア カスタマージャーニーマップ (13+2シーン)

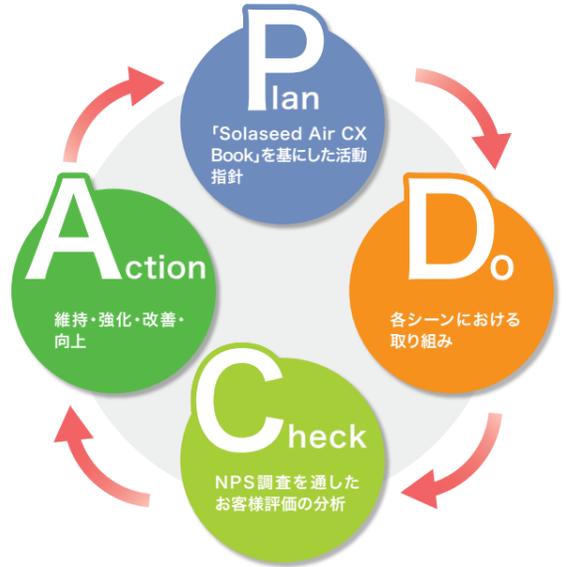


### ● CX向上サイクルの構築

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調査」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。

PDCAサイクル図



**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れば、業績向上につながると言われています。

「ソラシドエアの利用体験を踏まえて、あなたはソラシドエアを家族や友人、同僚の方にどの程度勧めたいと思いますか。」

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
批判者			中立者				推奨者			

①推奨度0～10の評価を3分類する  
②「推奨者」の割合から「批判者」の割合を引いた割合がNPSスコアとなる

「Solaseed Air CX Book」

目指すべき品質・指標 / Solaseed Air CX Key Point + Solaseed Air Policy

### ● CX/CS推進体制の強化とサービス改善の取り組み

お客様からの声や評価を基に持続的なCX向上サイクルの実現のため、各部門にCX推進担当者を配置し、全社横断でCX向上に取り組む体制を構築しています。お客様から寄せられる声をNPS調査と連携させながら分析し、課題特定と評価を実施しています。

この分析結果を基に、より「ソラシドエアらしいサービス」のかたちにするために、各部門から選出されたメンバーと共にミーティングを重ねながら解決策を検討しています。また、社員が日々取り組むCS向上活動の支援と、全社的なCX/CSマインド醸成にも注力しています。活動内容は、役員が出席するCX推進会議で定期的に共有することで、お客様の「生の声」を経営に反映させる仕組みとして活用しています。

#### お客様の声をかたちに

お客様の声から課題解決に至った事案を、お客様へ伝える紹介ページをホームページに開設しました。お客様から寄せられたご意見・ご要望をサービス改善や品質向上に活かしています。



機内販売やオンラインショップで販売している「ソラシド ソラスープ」の個包装に作り方を掲載してほしいというお声から、「ソラシド アレンジレシピ」の紹介ページにアクセス出来る二次元バーコードを印字しました。



#### CSマインド醸成の取り組み

お客様視点を取り入れたサービスや改善の取り組みを評価し、年に一度表彰するCS表彰制度を設けています。本制度は2021年に開始し、2024年からはAIRDO・リージョナルプラスウイングスとの3社合同で表彰式を開催することで、連携を強化しています。全社員・役員が参画する投票制度を取り入れることで、役職や部門、そしてグループの枠を超え、互いを称賛する文化を築き、この取り組みを通じてさらなるCSマインドの醸成を目指しています。



表彰式の様子



CS表彰受賞者

#### カスタマーハラスメント対策について

継続的に安心で質の高いサービスを提供していくために、2024年7月に「カスタマーハラスメントに対する方針」を策定しました。お客様のご意見・ご指摘には真摯にかつ誠実に向き合い対応する一方で、カスタマーハラスメントに対しては、毅然と行動し、組織的に対応することでサービス品質の維持向上を追求していきます。

## 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。2024年度はさらに微増し、国内航空主要6社の国内線旅客数は4年連続の増加となりました。

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。



### ● 主な実績

#### 営業収入および年間旅客数の推移

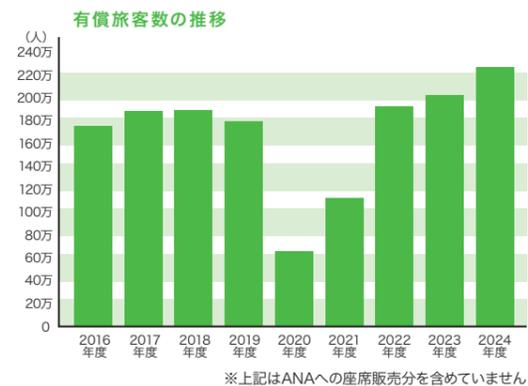
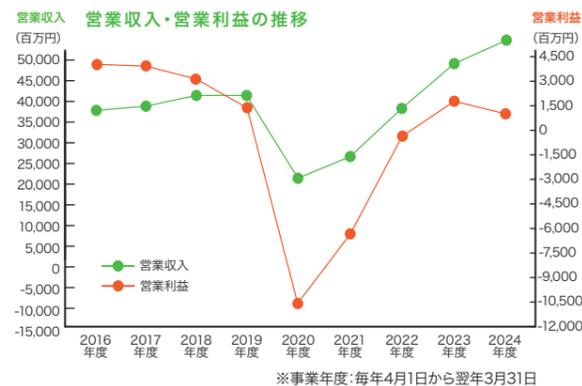
2002年8月に宮崎ー東京(羽田)線が就航して以来、九州・沖縄を拠点とした路線展開を行ってきました。

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。

その後、さらなる収入・旅客数の積み上げを行い、昨年2024年度では営業収入(※3)で52,013百万円、有償旅客数(※4)で2,297千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

早めの予約でお得な「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。

2025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、日向坂46メンバーによる機内アナウンスを実施。さらに、昨年も好評いただいたオリジナル搭乗証明書をソラシドエア全路線で配布するなど、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。



### ● 今後のマーケティング本部の取り組み

#### WEBサイトリニューアル

旅客サービスシステムの刷新に伴い、2026年5月19日ご搭乗分から、予約・搭乗方法が変更となります。これに先がけ、2025年12月より、当社ホームページにつきましても順次リニューアルを実施します。「シンプルでわかりやすい予約導線」「迷わず・スムーズな搭乗へのご案内」「ユニバーサルデザインへの配慮」など、誰もが利用しやすいUI/UXの実現を目指し、顧客満足度を高めていきます。

#### リピーター増加への取り組み

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。

2024年12月には新たなサービスを追加し、「ソラシド スマイルクラブ」をリニューアルしました。マイルを家族以外ともシェアできる「ソラシド マイルプーリング」を活用すれば、これまでなかなか貯まらなかったマイルを2名~8名のグループでプールすることができ、特典航空券へ交換しやすくなります。

マイルプーリング以外にも、初回搭乗特典マイルやご紹介特典マイルといったサービスを提供し、おトクな旅のお手伝いを演出していきます。



#### Solaseed Airカードのリニューアル

当社と三井住友カードが提携して発行しているSolaseed Airカードは、2025年12月よりVポイントからマイルへの交換レートを現行の「1Vポイント=2マイル」から「1Vポイント=1マイル」に改定し、あわせて「ショッピング額に応じたボーナスマイルサービス」を新たに開始します。

また本年、Solaseed Airカードはサービス開始から10周年の節目を迎え、お客様にさらなる安心と利便性を提供するため、カードデザインを大幅に刷新します。セキュリティ強化の観点から、大切なカード情報を裏面に集約することで、スキミングや不正利用のリスク低減を図ります。

本リニューアルにより、既存のカード会員様はもちろん、新規のカード会員様にとってもより魅力的なクレジットカードサービスを提供していきます。



## 「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

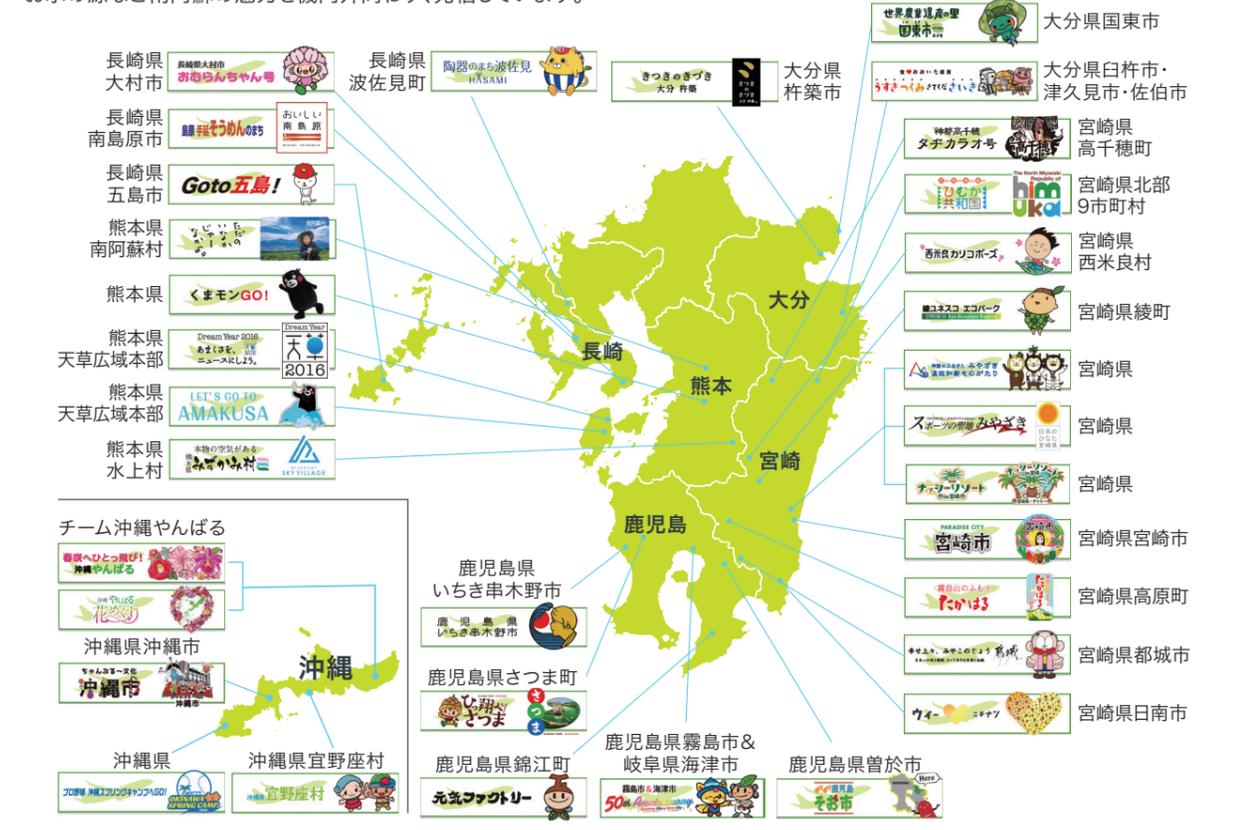
九州・沖縄の多彩な魅力について当社が就航各地の地元を「プロモート」する。そして一人でも多くの皆様にさまざまな形で「九州・沖縄」に触れていただく機会を増やしていく。そんな思いを込めて2018年に「九州・沖縄プロモーター」プロジェクトを始動しました。2012年から実施している地域振興・機体活用プロジェクト「空恋」(次段落で詳細記載)や「空恋」でご一緒した自治体が主体となった首都圏での共同活動「グリーンスカイフェスタ」、ソラシドエアらしさにこだわった「初日の出・初詣フライト」の運航など、当社独自の地元価値共創活動を行っています。そして、「九州移住ドラフト会議」のような共創パートナー主催のイベントへの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、機内では各自体独自の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な。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の魅力をも機内外問わず、発信しています。



### ●「地域と共に」進める自然アグリと環境保全

ソラシドエアは、地域活性化や環境保全を目指し、地元と連携した自然アグリ事業に取り組んでいます。

- 1 「ソラシドエコファーム」(熊本県宇城市)では、株式会社イノPと一緒に耕作放棄地を開墾しさつま芋や栗の木を植え、また、二酸化炭素の吸収量が多い早生桐も植樹し環境保全にも取り組んでいます。
- 2 「ソラシドファーム枕崎」(鹿児島県枕崎市)では、薩摩酒造株式会社、一般社団法人地域商社推進機構、枕崎市の4者で連携し、耕作放棄地を開墾してオリジナルコンセプトの焼酎を製造するプロジェクトに取り組んでいます。
- 3 「ソラシドの森」(大分県日田市)では田島山業株式会社と一緒に森林整備作業を行い、作業にあわせAI判定アプリを用いた動植物調査も行い、多様な生物が共存できる森づくりを推進しています。



### ●"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 「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さ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。「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2018年より8年連続でゴールドスポンサーを務め、球団に1名ずつ当社社員を参画させ、球団や選手、事務局の皆様と一緒に盛り上げています。



### ●「地元と共に歩み、つながりを創っていく」イベント企画・運営

ソラシドエアでは地元の皆様とともに九州・沖縄の魅力発信するイベントを企画・運営しています。

- 1 2025年8月1日には長崎線就航20周年を迎え、日頃の感謝の気持ちを込めて長崎空港/羽田空港の両空港で、ご搭乗のお客様に長崎ゆかりの記念品を配布するとともに、関係者の皆様に向けては、地元レストランご協力のもと「感謝の集い」と題し、交歓会を実施しました。
- 2 「グリーンスカイフェスタ」は、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す。当社が取り組む地域振興・機体活用プロジェクト「空恋」パートナー・OB パートナーの自治体・団体も参加し、当日は、九州各地のおすすめスポットの紹介や選りすぐりの特産品を販売しています。2025年11月15日・16日に開催された「グリーンスカイフェスタ2025」では過去最多の39の自治体・団体が出席。来場者数も過去最多の29,000人の方にご来場いただきました。
- 3 毎年元日には「初日の出&初詣フライト」を実施しています。羽田空港を出発し、上空から初日の出を鑑賞した後、運航乗務員による特別機内アナウンスや客室乗務員による特別機内サービスを提供しています。宮崎到着後は、観光地を周遊・初詣をお楽しみいただいています。



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、地元の方々の「モノ」や「想い」を直接・迅速に首都圏へお届けする、独自のサービスです。地元ととも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実現できる本事業は、2021年11月よりサービスを開始しました。2025年9月現在、宮崎・鹿児島・長崎・沖縄からの産直輸送実績を有しています。

また、2024年8月より“北海道の翼”AIRDOとの協業を開始しました。北から南までのネットワークを生かしたリレー空輸を通じて、九州・沖縄と北海道における製品の相互交流を推進しています。同時に、AIRDO便の産直品をソラチョコ便で関東の目的地へ配送する取り組みも定着しています。

今後は、このネットワークをさらに安定的かつ効率的に運用するため、地上配送システムを外部パートナーとの連携も含めて強化します。AIRDOとの連携を一層強化し、持続可能な産品交流を推進していきます。



## 独自の空陸一貫輸送モデルを展開するのは、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

各拠点での集荷

ソラシドエアならではの事業

目的地まで配送

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」をソラシドエアが主体となって担当。物流パートナーとの連携を通じ、より広範な配送網を実現する



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



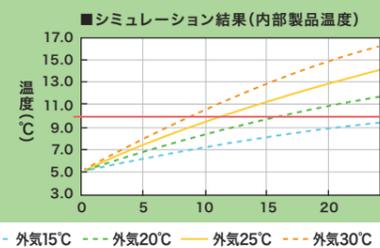
©Pokémon. ©Nintendo / Creatures Inc. / GAME FREAK Inc. ポケットモンスター・ポケモン・Pokémon は任天堂・クリエーション・ゲームフリークの登録商標です。

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

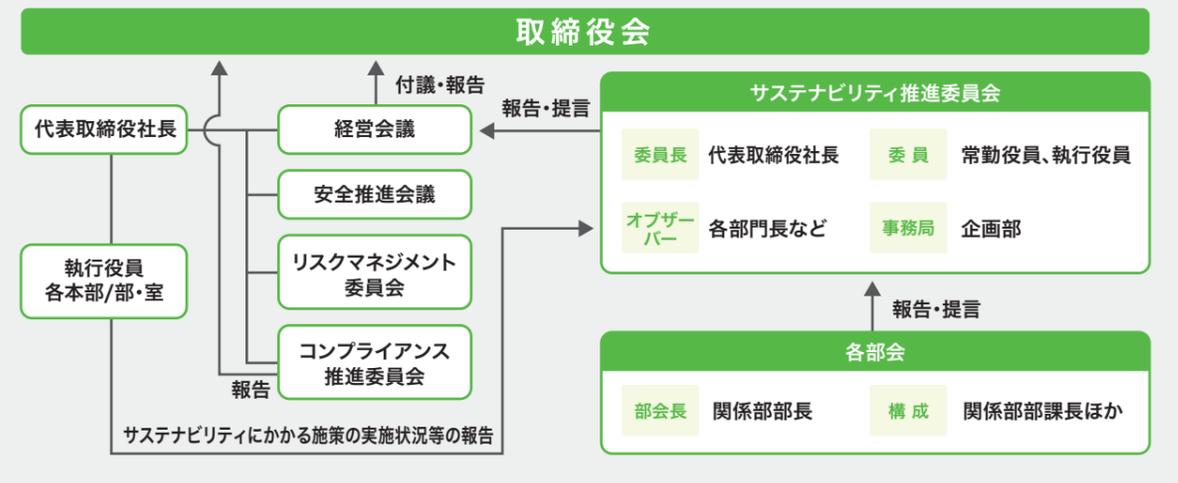


当社は、「安全を経営の基盤とし、サステナブルな企業経営と地域社会への貢献を目指す」を経営理念に掲げ、地域との関係性の一層の強化と持続的な事業運営のための環境課題への対応などに取り組み、社会価値と経済価値の両立により企業価値向上を目指す、サステナビリティ経営を推進しています。

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。

【サステナビリティ経営推進体制図】



## ● 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CO<sub>2</sub>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。

CO<sub>2</sub>削減に向けて、主に右記の4点に取り組んでいます。

- 航空機の運航改善
- SAFの導入検討等
- 航空機技術革新の取り組み
- 空港車両や施設等のCO<sub>2</sub>排出量削減等

詳細は、12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。



詳細は、22ページ

## さまざまな環境変化に対応しながら 「九州・沖縄の翼」ソラシドエアの経営理念を 実現すべくさらなる成長を目指す。

ソラシドエアでは社員が最大の経営資産であり、社員一人ひとりの成長がなければ会社の成長もないと考えています。そのため、社員が仕事で力を発揮しながら安定した生活を送ること、仕事を通じて会社や社会に貢献し成長できることを目指します。

なかでも2025年度より運用を開始した人事制度は、環境変化への柔軟な対応や新たな挑戦を通じた復活・成長に繋がる「成果」が重要との認識のもとに求める人財像や評価制度を刷新しました。

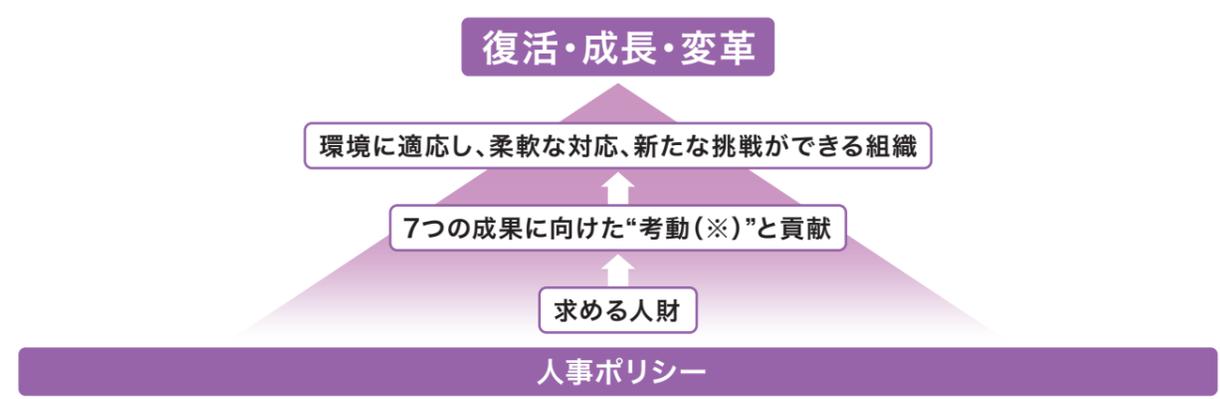
引き続き、社員の働き方改革や福利厚生の充実等にも取り組みながら、社員が生き生きと働き成果を生みながら成長していくことで会社が発展し経営理念の実現に向かう環境を作ります。

### ● ソラシドエアの求める人財像と7つの成果

さまざまな環境変化の中で復活・成長し、理念を実現することができる人財を「求める人財像」として次の3つにまとめています。加えて、社員に求めるものとして「7つの成果」があります。7つの成果とは会社にとっての「よりよい変化」、つまり現状を経営理念の実現に近づけていくこと、そして企業価値を上げていくことを意味します。また、7つの成果を目指す社員への約束として、人事ポリシーを定めています。

<b>求める人財像</b>	・よりよい変化を起こせる人 ・誰かのために行動できる人 ・自分で考えやり切れる人
<b>7つの成果</b>	①達成・実行 ②業務改善 ③サービスの品質向上 ④人財育成 ⑤課題解決 ⑥創造 ⑦付加価値

人事ポリシー		
<div style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">1</div> 多様性を大事にします。多様性が大事にされている状態とは、誰もが意見を言えて誰もがよりよい変化の中心になっている状態です。そのため、 <b>社員一人ひとりの多様なバックグラウンドを長所として尊重します。</b>	<div style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">2</div> よりよい変化に大小はありません。社員が起こした変化がどんなに小さなものでも、よりよい変化であれば、それは成果です。そのため、 <b>大きな変化も小さな変化も見逃しません。</b>	<div style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">3</div> 個人の成長なくして会社の成長はありません。社内外の経験を通して成果をレベルアップしていくことが成長であり、キャリアです。そのため、 <b>年齢や在籍年数ではなく、個人の成長に応じたステージを用意します。</b>



※考えて動く“考動”としている理由は、実際の行動が成果を生み出し、考えて動くことで人財の成長を促進させるという考え方に基づいています。

### ● 社員の成長に向けた取り組み

人財が成果を生み出す要素を「貢献」、「考動」、「能力(スキル)」の3つに構造化しています。3つの要素は『スキルを高めることで“考動”が変容し、より高い貢献を生む、またより高い貢献への意識が新たな“考動”への挑戦に繋がり、それがスキルの向上をもたらす』という相互関係にもあります。そのため社員にはとりわけ能力(スキル)の向上のために施策を実施しています。



“考動”・貢献のベースとなる等級に応じた「スキル」は、スキルアップ研修の機会を設け、社員の目指す“考動”や貢献のレベルアップを支援しています。その他、階層別の研修制度や自由に多くのことを学べる自己啓発学習コンテンツを用意し、社員の意欲的な成長を後押ししています。

また、CDP(キャリアディベロップメントプログラム)により、社員が自分自身の「成長」にフォーカスし成長のために個人の能力(スキル)を習得・向上させること、つまり成果を上げるために具体的に何を身につけなければならないか、自己実現(可能性)に向けてチャレンジしていくことについて考え、次の“考動”につなげます。

### ● 多様なリソースへのアプローチに向けた取り組み

就職活動をする学生に向けたオープンカンパニーの実施や会社説明会、学校訪問等を通じて、出身地や学歴、経験等にとらわれず安全運航を基盤として「九州・沖縄」と価値を共創できる多様な人財をリソースとして採用します。また、障がい者雇用を継続して行っています。雇用の定着支援として既存社員に対し、障害があっても、その特性を踏まえ希望や能力、適性に応じて活躍できるようにするためのサポートができる「精神・発達障害者しごとサポーター」養成講座を社内で行うなどダイバーシティ促進に向け取り組んでいます。

### ● 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。

① 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を感じ、充実感を得ながら最大限のパフォーマンスを発揮することができる環境づくりに取り組んでいます。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。サバティカル休暇制度では事由を問わず長期の休暇を取得することができ、自己啓発やボランティア活動への参加などももちろん、さまざまなライフイベントへの対応も可能になっています。

② 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共に、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。社外での経験を通じた新たな価値の創造やスキル・知識の習得を支援するため副業制度も設けています。



③ 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の制度に加えて、金融リテラシー向上のためのセミナーを開催するなど社員が長く安心して働けるような福利厚生の充実にも力を入れています。





## 強固な収益基盤を築き、持続的成長を図る

### ● 2024年度の業績概況

当事業年度における我が国経済は、雇用・所得環境の改善が続く中、景気は一部に足踏みが残るものの、緩やかに回復しました。航空需要は回復基調が続いているものの、当社を取り巻く環境は、急激な円安の進行・物価高や他社との価格競争激化等により厳しい環境が続いています。

運航面においては、台風起因による欠航が減少したこと等により就航率は98.7%（前年同期98.5%）と改善しましたが、定時出発率は天候起因による遅れや空港・空域の混雑に伴う遅延等の増加により87.0%（前年同期89.1%）となりました。

営業・サービス面では、「ソラシドスペシャル」や「小児運賃セール」の設定等、需要の取り込みを図るための運賃施策を実施するとともに、きめ細やかなイールドコントロールを行いました。7月からは日向坂46とタイアップし、メンバーを起用した各種プロモーションも展開しました。また、12月にはマイレージサービス「ソラシドマイルクラブ」をリニューアルし、本邦航空会社で初となるご家族・ご友人などとグループを作成しマイルを共有できる「マイルプリーング」制度を導入いたしました。

これらの結果、有償旅客数2,297,050人（前年同期比6.7%増）、有償座席利用率76.4%（前年同期70.5%）となり、旅客数・営業収入ともに過去最高を更新しました。

一方で、費用面では、円安の進行や内外の物価高騰等に伴う整備関連費用、航空機リース料などドル建て費用の大幅な増加に加え、人手不足や国内全体の賃金水準上昇を背景に委託費や人件費も増加しました。また、繰延税金資産の回収可能額を検討した結果、繰延税金資産の一部を取り崩しております。

当事業年度の業績は、営業収入が52,013百万円（前年同期比4.1%増）となりました。事業費は46,072百万円（同6.1%増）、販売費及び一般管理費は5,082百万円（同6.6%増）となり、営業利益は859百万円（同51.4%減）となりました。

営業外収益500百万円及び営業外費用540百万円を加減した経常利益は818百万円（同46.1%減）となりました。税引前当期純利益は1,015百万円（同33.1%減）、当期純損失は2,390百万円（前年同期は当期純利益1,553百万円）となりました。

### ● 連続貸借対照表

貸借対照表（単位：百万円）

	2021年3月31日	2022年3月31日	2023年3月31日	2024年3月31日	2025年3月31日
<b>資産の部</b>	41,302	43,608	43,390	51,676	51,606
流動資産	17,154	15,244	12,473	13,146	17,774
固定資産	24,148	28,364	30,917	38,530	33,832
有形固定資産	8,425	8,788	9,258	15,103	18,037
無形固定資産	578	370	288	390	607
投資その他の資産	15,144	19,205	21,370	23,036	15,187
<b>負債の部</b>	35,550	37,164	38,327	43,785	47,201
流動負債	10,796	9,682	9,926	15,315	12,876
固定負債	24,754	27,481	28,400	28,470	34,324
<b>純資産の部</b>	5,751	6,444	5,063	7,891	4,405
株主資本	5,006	4,511	5,124	6,578	4,088
資本金	2,345	100	100	100	100
資本剰余金	411	5,156	5,085	4,985	4,985
利益剰余金	2,248	△ 746	△ 61	1,493	△ 997
評価・換算差額等	745	1,933	△ 61	1,312	317
<b>負債純資産合計</b>	41,302	43,608	43,390	51,676	51,606

### ● 連続損益計算書

損益計算書（単位：百万円）

	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	2024年4月1日 ～2025年3月31日
営業収入	20,255	26,102	38,697	49,942	52,013
事業費	27,554	28,899	35,401	43,405	46,072
営業総利益	△ 7,299	△ 2,796	3,296	6,536	5,941
販売費及び一般管理費	3,210	3,433	3,761	4,766	5,082
営業利益	△ 10,509	△ 6,230	△ 465	1,769	859
営業外収益	1,034	1,005	652	253	500
営業外費用	174	162	493	504	540
経常利益	△ 9,649	△ 5,386	△ 306	1,519	818
税引前当期純利益	△ 9,649	△ 5,386	△ 306	1,519	1,015
法人税、住民税及び事業税	11	15	14	13	13
法人税等調整額	△ 1,966	△ 2,462	△ 1,004	△ 48	3,392
当期純利益	△ 7,694	△ 2,939	684	1,553	△ 2,390

### ● 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）

	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	2024年4月1日 ～2025年3月31日
現金及び現金同等物の期首残高	5,680	12,114	7,782	6,185	4,888
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 5,069	△ 6,650	△ 1,353	4,947	△ 1,618
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,615	△ 3,145	△ 385	△ 3,576	△ 937
財務活動によるキャッシュ・フロー	13,118	5,463	143	△ 2,668	8,692
その他	0	0	0	0	0
現金及び現金同等物の期末残高	12,114	7,782	6,185	4,888	11,025

### ● その他 経営指標等

	[決算年月]	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月
発行済株式総数	株	212,564	212,814	212,814	212,814	212,814
1株当たり純資産額 <sup>※1</sup>	円	27,059.80	18,233.40	11,588.25	24,892.57	8,494.87
1株当たり配当額 <sup>※1</sup>	円	—	—	—	—	—
1株当たり当期純利益金額 <sup>※1</sup>	円	△36,199.21	△14,162.79	2,749.74	6,840.28	△11,244.84
自己資本比率	%	13.9	14.7	11.6	15.2	8.5
ユニットレベニュー <sup>※2</sup>	円	6.1	5.5	7.5	9.3	9.8
ユニットコスト <sup>※3</sup>	円	9.3	6.8	7.6	9.0	9.6
自己資本利益率	%	△87.5	△48.2	11.8	23.9	△38.8
ボーイング737機材数 800型機	機	14	14	14	14	14
従業員数	人	918	929	949	1,049	954
有償旅客数	人	659,609	1,123,067	1,926,502	2,151,820	2,297,050
提供座席キロ <sup>※5</sup>	千席・キロ	1,979,585	3,186,168	3,539,252	3,412,957	3,378,475
有償旅客キロ <sup>※6</sup>	千人・キロ	691,090	1,273,769	2,141,535	2,407,156	2,580,425
有償座席利用率 <sup>※7</sup>	%	34.9	40.0	60.5	70.5	76.4
運航便数 <sup>※8</sup>	便	18,660	25,426	27,862	29,102	28,915

※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まない。  
 ※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 臨時便を含む。



***Solaseed Air*** 