



スカイマーク株式会社 中期経営目標(2023年度~2027年度)

公表済みの以下資料より再掲しております

- ・ 2023年5月15日公表 「2023年3月期 決算補足説明資料」
- ・ 2023年6月27日公表 「事業計画及び成長可能性に関する資料」
- ・ 2023年8月14日公表 「2024年3月期 第1四半期 決算補足説明資料」

本資料内では次の定義に基づいて記載しております： FY:会計年度(4月1日から翌年の3月31日まで) Q1:4-6月期、Q2:7-9月期、Q3:10-12月期、Q4:1-3月期

会社概要

羽田空港を拠点として、国内高収益路線に注力する航空会社

事業の特長

1. 国内高収益路線に注力

- 羽田路線RPK※¹構成比 57.4%(FY2018)
- 国内シェア第3位(FY2021)※²

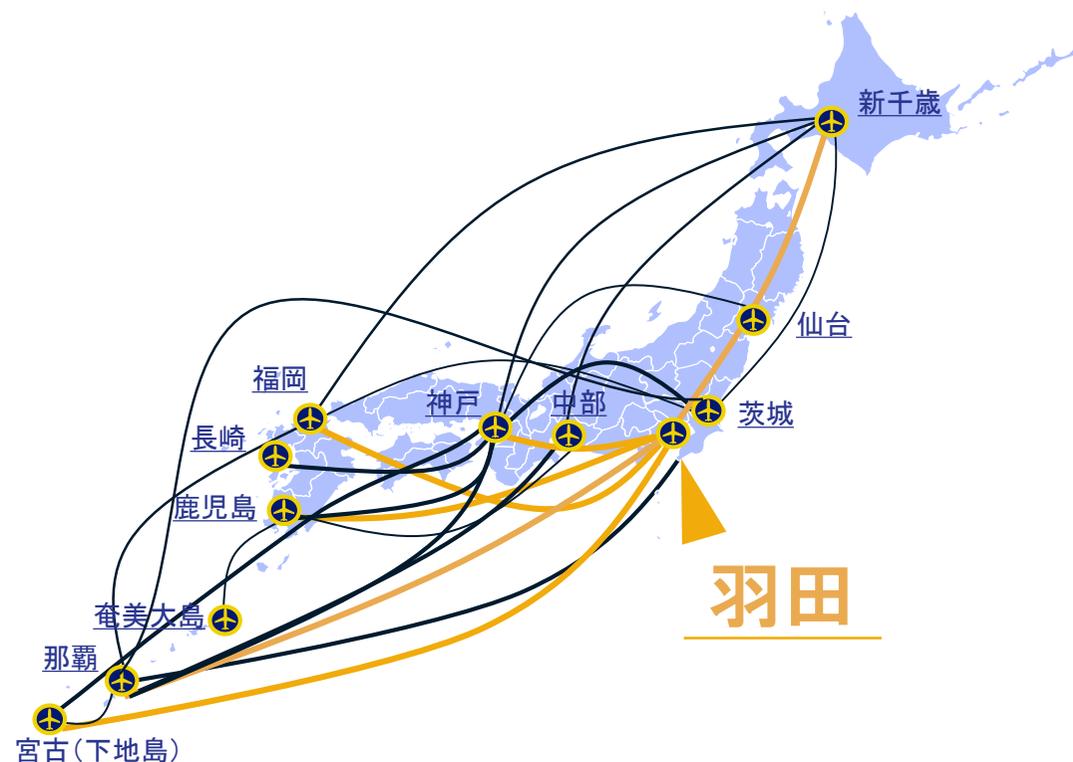
2. 高品質なサービスを身近な価格で提供

- 定時運航率本邦6年連続第1位(FY2017-2022)※³
- 顧客満足第1位(FY2022)※⁴

3. 単一機材オペレーション

- B737-800(177席) × 29機 (FY2022)

国内12空港・23路線に就航(2023年6月現在)



当社の概要 (2023年3月31日現在)

会社設立 1996年11月12日

本社所在地 東京都大田区

従業員数 2,393名

航空機数 29機

有償旅客数 約702万人

運航便数/日 152便

注:

1. RPK (revenue passenger kilometers)
2. 旅客収入ベース。国土交通省HP「航空輸送サービスに係る情報公開」。なお、データ集計はグループベースのシェアとなり、データにおいて日本航空は、日本航空、ジェイエア、日本エアコミューター、北海道エアシステム、日本トランスオーシャン航空(一部路線)の合計となり、全日本空輸は、全

日本空輸、ANAウイングスの合計となる

3. 国土交通省HP「航空輸送サービスに係る情報公開」
4. サービス産業生産性協議会HP「Japanese Customer Satisfaction Index 2022」、国内長距離交通部門



FSCともLCCとも異なる独自のポジショニング

本邦最大である羽田空港を拠点として、FSC、LCCとは異なる独自のポジショニング戦略を展開

当社の特長

		国内FSC	国内LCC
拠点空港 ※1	利用者最多空港 (羽田)	利用者最多空港(羽田) 第二空港(成田)	第二空港(成田)
ネットワーク (国内線の事業収益が 連結事業収益に 占める比率) ※2	国内 (100%)	国内+国際 (30~40%)	国内+一部国際
羽田国内 路線比率 ※3	54%	45~50%	0%
価格帯	FSCより安価	高	低
サービス ※4	基本サービス	フルサービス	LCC型サービス
機材種類	単一機材	多	単一機材

羽田空港と成田空港の比較



首都圏人口3,675万人 ※5
(日本全体の約3割)

羽田空港

東京駅より約15km

所要時間約40分 ※6

料金: 470円 ※6

国内旅行者数:
(コロナ前)
6,747万人 ※9

成田空港

東京駅より約57km

所要時間約60分 ※7

料金: 2,740円 ※7

国内旅行者数:
(コロナ前)
725万人 ※8

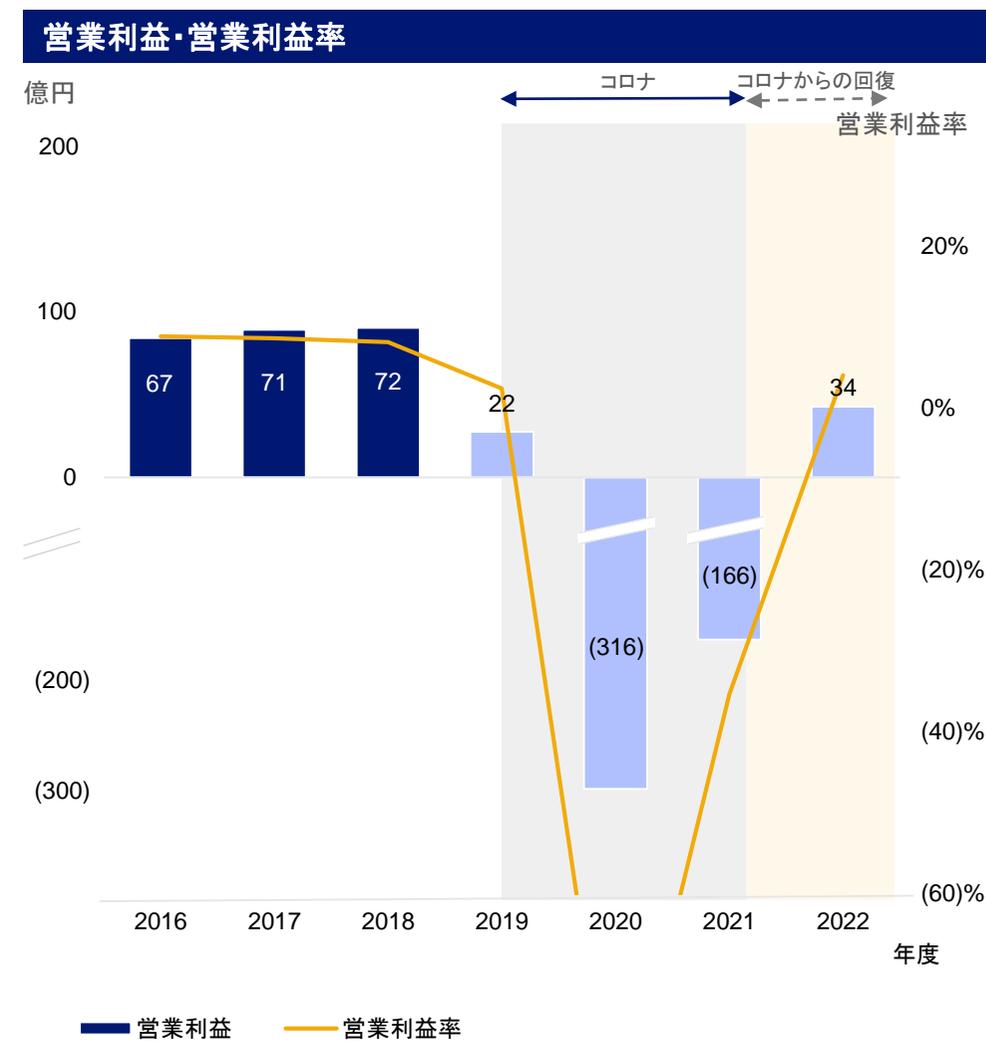
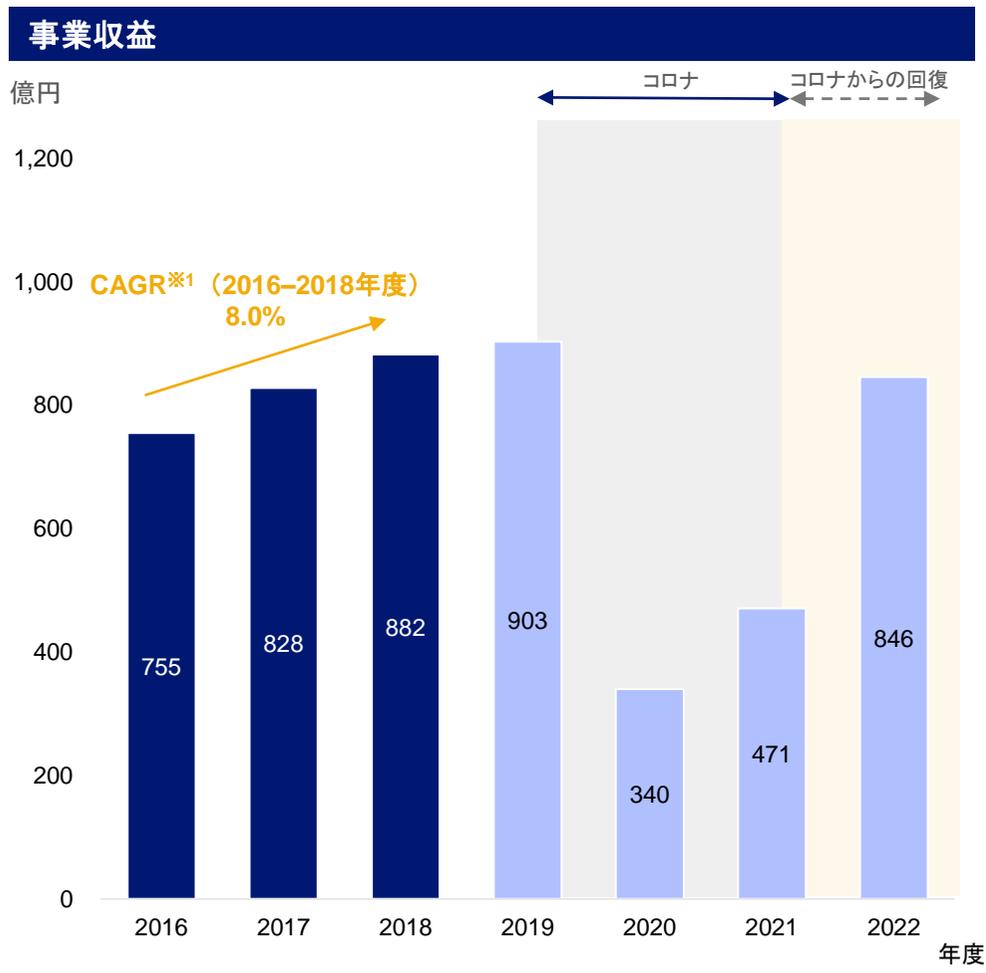
出所: 会社開示資料、Google、総務省、国土交通省「空港管理状況」

注:
 1. 利用者最多空港: 2019年末時点が各都市ないし国内で旅客数が最も多い空港、第二空港: 同一都市ないし近隣に利用者最多空港を有する空港
 2. FY2018末時点
 3. FY2018の運航便数ベース
 4. LCC型サービス: シートピッチの幅が相対的に狭く、受託手荷物・機内飲料・座席指定等追加サービスが全て有料、基本サービス: シートピッチの幅が相対的に広く、無料の受託手荷物サービス、機内飲料サービスを提供、フルサービス: 基本サービスに加えてマイレージ、ラウンジサービスを提供
 5. 総務省「人口動態調査」(2020年1月1日時点)
 6. 東京駅よりJR線で品川駅へ向かい、京急本線エアポート急行にて羽田空港第1・第2ターミナル駅まで使用した場合。運賃は2023年5月1日時点におけるICカード運賃
 7. 京成特急スカイライナーを東京駅から成田空港駅まで使用した場合。運賃は2023年5月1日時点におけるICカード運賃
 8. 国土交通省「空港管理状況」(2018年)
 9. 国土交通省「空港管理状況」(2018年)



主要財務数値推移

2022年度は下半期においてコロナ前以上の旅客需要の水準となり、通期の事業収益はコロナ影響前の水準まで回復



注:
1. 年平均成長率



大規模で安定した本邦国内線市場

本邦国内線市場規模は世界第4位と大きな市場規模を誇り、かつ現状は国内FSCと当社のシェアの合計が市場の7割以上を占める

日本は世界第4位の国内線市場

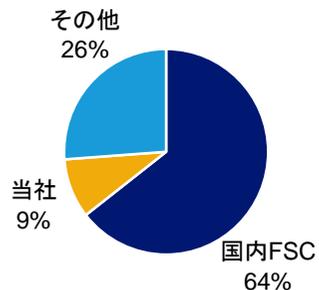
世界における国別国内線航空市場規模順位

順位	国名	提供座席数(百万)	
		2019年	2022年
1	米国	993	933
2	中国	734	655
3	インド	171	166
4	日本	150	135
5	ブラジル	130	109
6	インドネシア	119	103

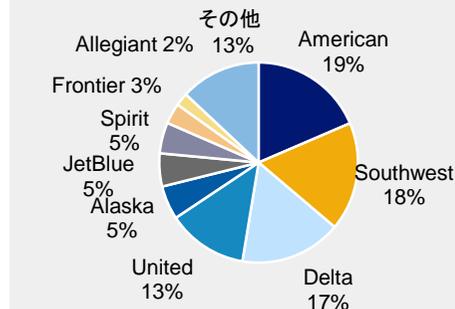
出所: OAG "Top Domestic Markets"

本邦及び北米の国内線市場シェア(2021年度) ※1

日本 ※2



北米 ※2

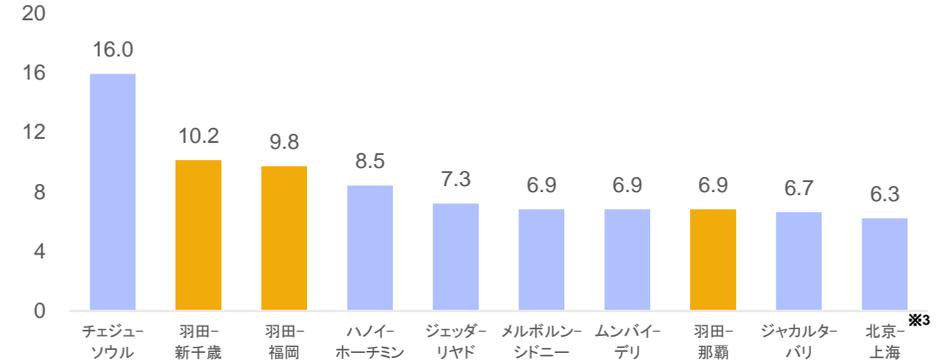


出所: 国土交通省「特定本邦航空運送事業者に係る情報」、RPKによるシェア(日本)。Bureau of Transportation Statistics、RPMIによるシェア(北米)

注: 1. 日本は2021年4月-2022年3月、北米は2021年1月-2021年12月を対象
2. 日本は当社未満の航空会社のRPKを合計しその他を表記、北米は国内RPM合計値から表記航空会社のRPMを控除する形でその他を表記

世界の混雑路線トップ10のうち最大3路線が羽田発着路線

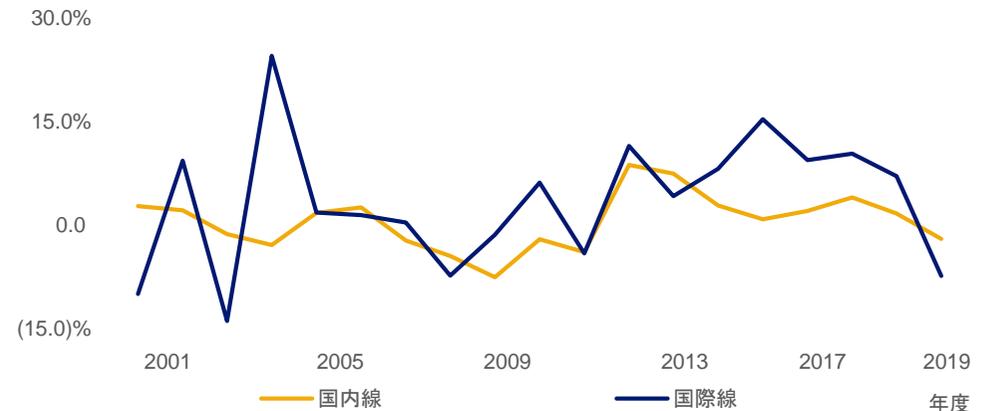
2022年の世界における国内線路線別規模順位(提供座席数、百万)



出所: OAG "Busiest Routes 2022"

国内線は国際線対比でも高い安定性を誇る

本邦における国内線・国際線別旅客数(前年同期比変化率推移)



出所: 国土交通省「航空を取り巻く状況と今後の課題・取り組み」

3. 北京首都国際空港から上海虹橋国際空港までのルート

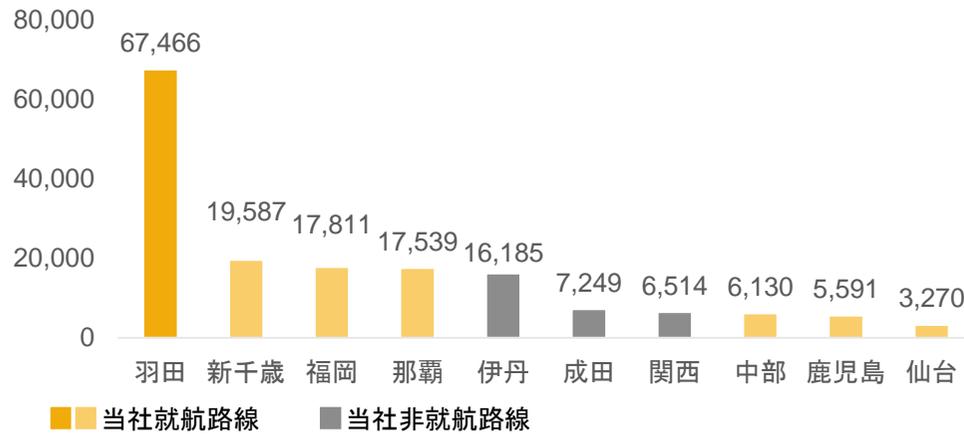


羽田空港において高まる存在感

当社は世界有数の市場規模を誇る国内空港の中でも圧倒的な旅客需要を有する羽田空港にて、発着枠計38枠を確保する国内幹線の主要プレイヤー※1

空港別利用者数は羽田空港が国内最多

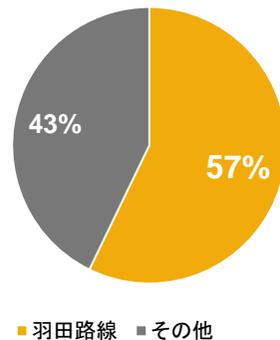
国内空港別国内旅行客数(上位10空港、2018年、千人)



出所: 国土交通省「空港管理状況」

国内高収益路線に注力し、羽田路線は過半数を占める

当社搭乗者数構成比(2018年度)



出所: 当社試算

注:
1. 2023年6月時点

規制緩和後の競争激化の中、羽田発着枠を着実に拡大した実績

羽田空港の発着枠の推移

時期 ⁽²⁾	区分	羽田発着枠	当社配分	割合
2005/4	回収・再配分	387	21	5.4%
2005/12	管制運用見直し	397	28	7.1%
2007/11	誘導路の整備	403	28+ 2/3	7.1%
2011/3	羽田拡張①	440	33	7.5%
2014/3	羽田拡張②	465	36	7.7%
2019/9	回収・再配分	465	37	8.0%
2020/10	政策コンテスト	465	38	8.2%

着実に
発着枠・
シェア
を拡大

出所: 国交省「羽田空港発着枠の検討課題と現状」平成31年1月、「羽田空港国内線発着枠の配分の見直し結果について(令和元年9月2日)」



高品質なサービスを身近な価格で提供

FSCと同レベルの高品質なサービスを、より安く提供しているため、コスト増大局面での顧客への価格転嫁余地が大きい

FSCと同等のサービスを提供 ※1

FSCと同等の広さとサービスを備えた座席

座席



	SKY	国内FSC	国内LCC
シートピッチ※2	31インチ	31インチ	28インチ
座席電源	基本有り※3	基本有り※3	基本無し

無料で提供されるFSCと同等の機内サービス

機内サービス



	SKY	国内FSC	国内LCC
飲み物	コーヒー+ アップル ジュース 無料	無料	基本 有料
食べ物	キットカット 無料	基本有料	基本 有料

無料で利用可能な手荷物預入サービス

手荷物預かり



	SKY	国内FSC	国内LCC
重量	合計20kg まで無料	合計20kg まで無料	有料

当社主要路線の運賃はFSCを下回る

本邦航空会社の運賃比較—最安運賃の一例（カッコ内の数値は当社対比割合）

	羽田→新千歳	羽田→福岡	羽田→那覇
SKY	¥9,140	¥12,980	¥9,910
国内FSC 平均	¥16,250 (+59%)	¥18,630 (+82%)	¥14,360 (+40%)

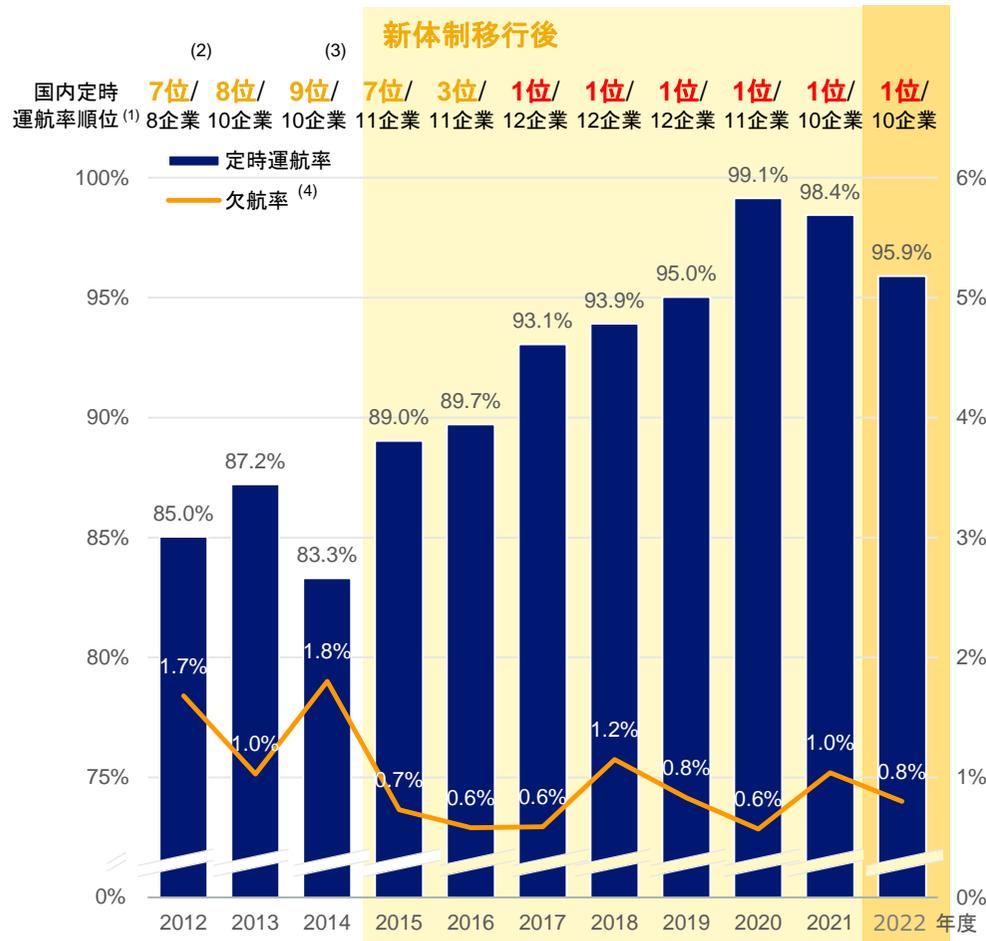
※2023年5月1日(月)時点での2023年5月30日(火)における各社公式航空券予約サイトでの大人運賃価格のうち、最も安い価格を参照



定時運航率6年連続第1位

全社・全部門の連携により高い定時運航率を実現し、6年連続第1位を達成

高い定時性・低い欠航率を誇る高品質なサービス



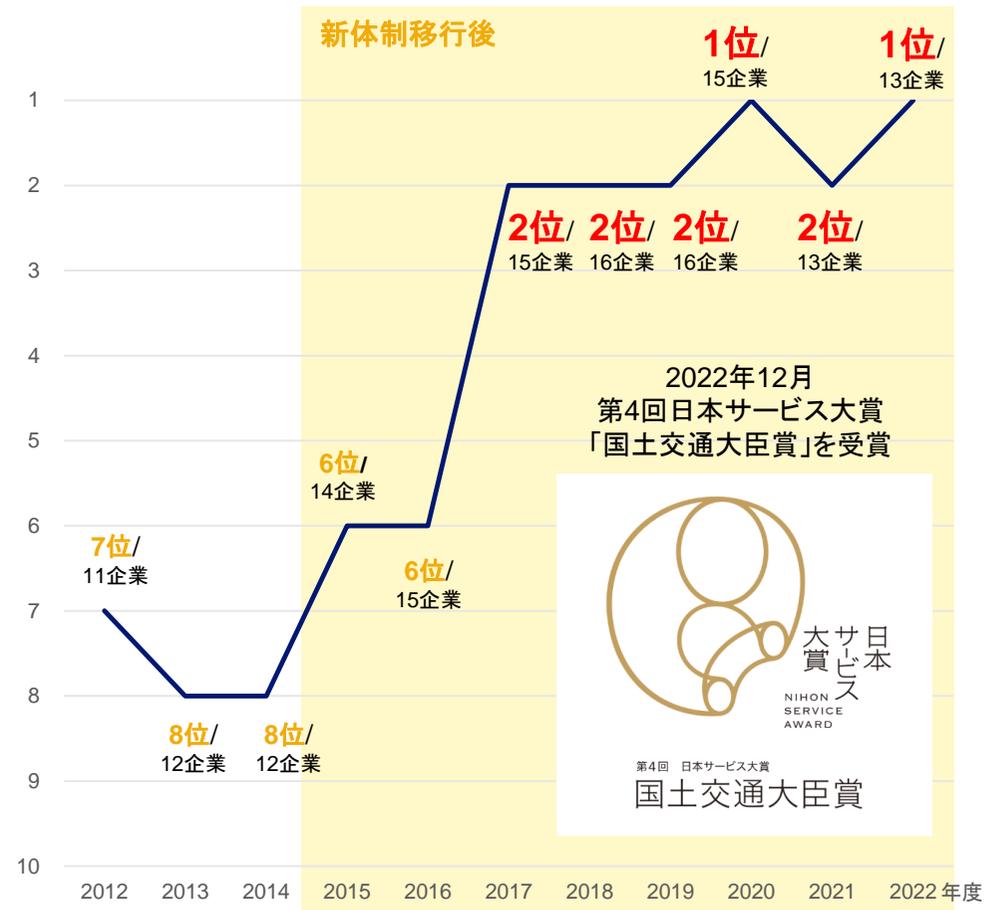
出所：国土交通省HP「航空輸送サービスに係る情報公開」、当社資料

注：

1. 定時運航率：全体の便数に占める、出発予定時刻以降15分以内に出発した便数の割合。2022年度時点で、以下の10企業（当社、JAL、ANA、日本トランスオーシャン航空、AIRDO、ソラシドエア、スターフライヤー、Peach、ジェットスター・ジャパン、スプリング・ジャパン）。JALは、日本航空、ジェイエア、日本エアコミューター、北海道エアシステム、日本トランスオーシャン航空（一部路線）の合計。ANAは、全日本空輸、ANAウイングスの合計
2. ジェットスター・ジャパンは2012年7月3日から、エアアジア・ジャパンは2012年8月1日から運航開始であったことから除外

サービス品質向上施策を通じた顧客満足度向上の実現

国内長距離交通における顧客満足順位 (5)



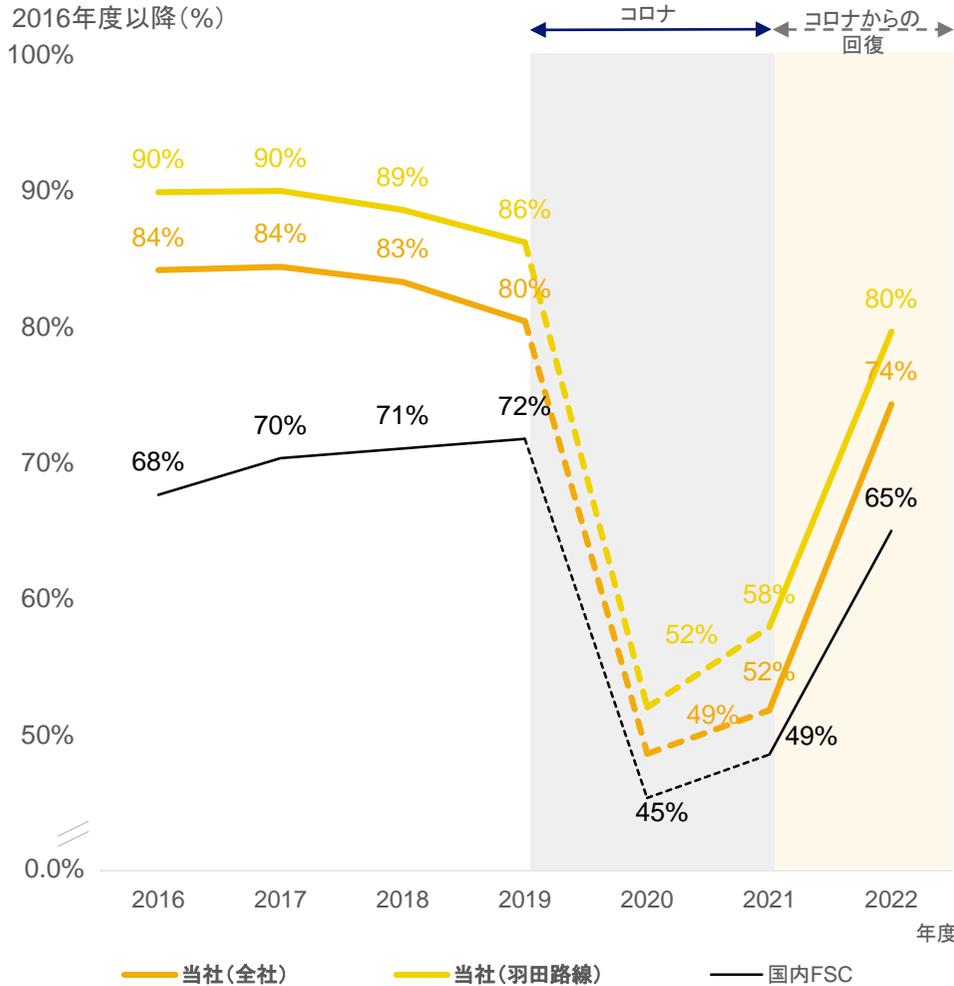
出所：サービス産業生産性協議会HP「Japanese Customer Satisfaction Index」



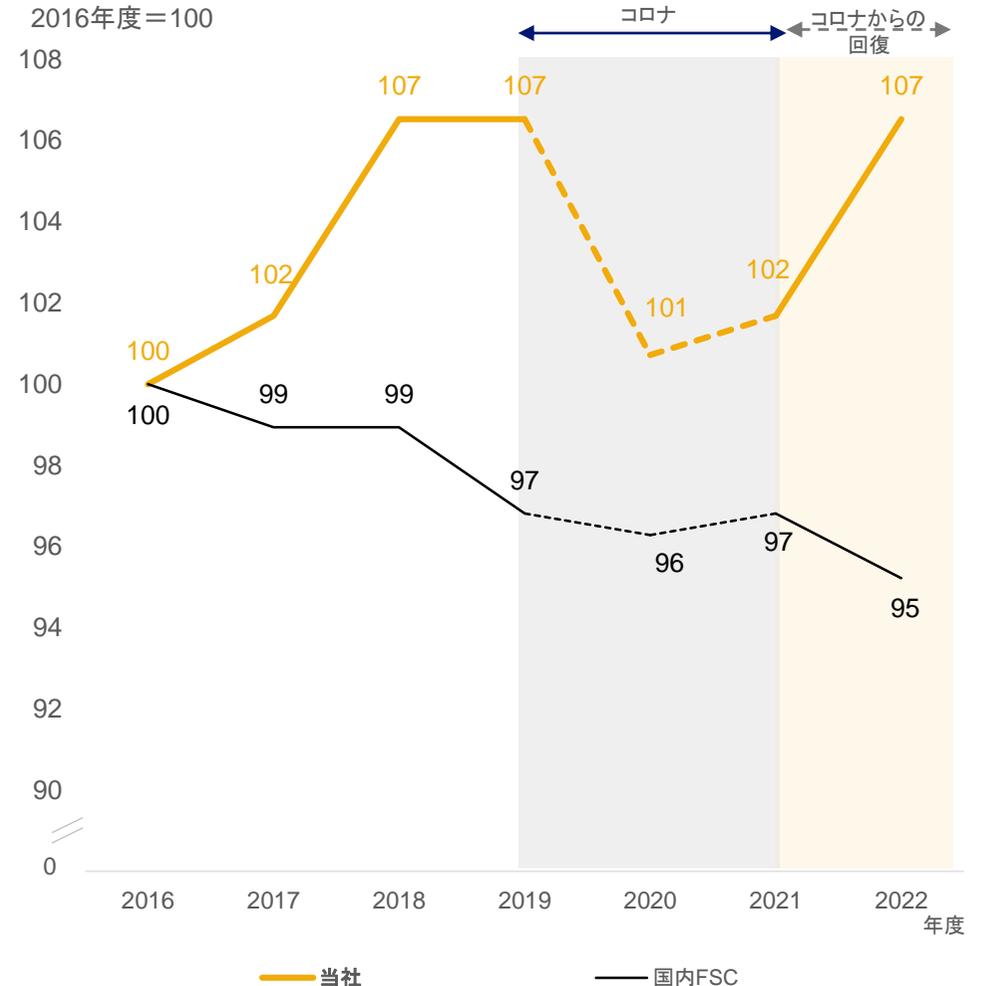
サービス品質に裏付けられた高い座席利用率・価格転嫁余地

高品質のサービスを背景に、当社座席利用率は他社を継続して上回るため、価格転嫁余地が存在

国内FSCとの国内線座席利用率推移比較 ※1



国内FSCとの国内線イールド推移比較 ※2



出所: 会社開示資料

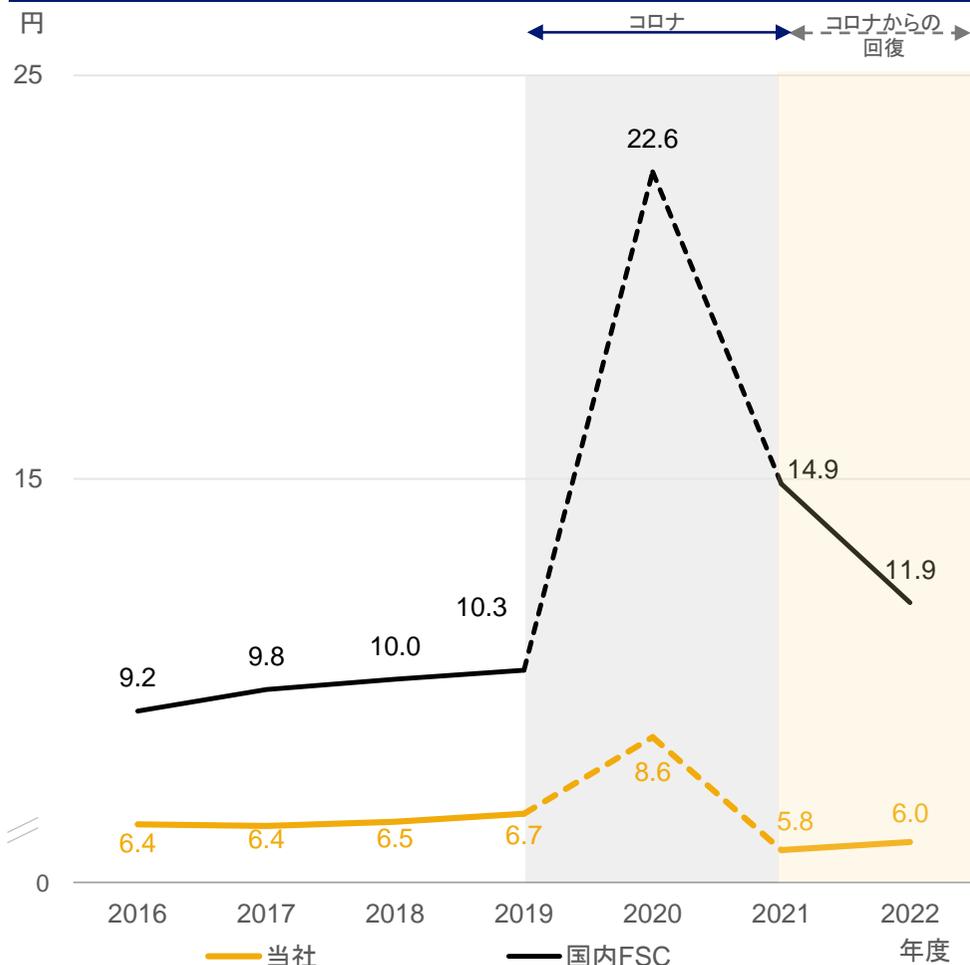
注:
 1. 当社座席利用率: RPK/ASK。国内FSCについては各社公表資料から得られたデータの平均
 2. イールド=旅客収入 / RPK。2016年度の水準に対して相対化。国内FSCは各社の算出データの平均



高いコスト効率性

多頻度運航・単一機材、基本機能に絞ったサービス・路線選別により、コロナ前のユニットコストは他社対比約30%低い

ユニットコスト※1の推移



出所: 各社開示資料

注:

1. ユニットコストは以下にて算出
 当社: (営業費用—燃料費・燃料税) ÷ ASK
 国内FSCは各社を以下にて算出の上で平均した値を掲載しているため、直接的な指標の比較には要留意
 ・国内FSC A社: 航空運送連結費用(燃油費を除く) ÷ ASK
 ・国内FSC B社: (航空事業営業費用—燃油費・燃料税) ÷ ASK

- 1 **多頻度運航**
 - 多頻度運航を行うことで、航空機の非稼働時間が減少
 - 予約状況に応じた羽田路線の追加定期便の活用等により、航空機の稼働時間が向上
 - 4.6便/機・日 ⇒ 5.1便/機・日 (2015年度 ⇒ 2022年度)
- 2 **機材の統一**
 - 保有・運用コストが低廉な小型機(B737-800)のみの単一機材運航
 - 単一機材の運用により、整備士や部品の統一等整備コストを抑制
 - パイロットも1機種のライセンスだけで済むため、乗務員養成もよりシンプル
- 3 **基本機能に絞ったサービス提供**
 - FSC並の機内サービスを提供しつつも、ラウンジ、マイレージサービスを提供せず、基本機能に注力することでコストを抑制

※2020年度以降の国内FSC A社の数値については航空運送連結費用並びにユニットコストは開示せず。そのため、2020年度以降は当社において(営業費用—燃油費) ÷ ASKにて疑似的に算出



中長期における環境認識

ポストコロナにおいて拡大が期待される本邦航空市場において、着実に企業価値の向上を目指す

		FY2022	FY2023以降
事業段階		コロナからの早期回復	ポストコロナでの更なる利益成長、企業価値向上
環境認識	ポジティブ	<ul style="list-style-type: none"> ワクチン接種の浸透に伴うコロナに対するリスク認識の緩和 全国旅行支援の開始等により観光・レジャー需要を中心とした国内線需要の早期回復 	<p>需要の回復</p> <ul style="list-style-type: none"> コロナの反動によるモノ消費からコト消費のシフト加速 円安による海外旅行から国内旅行への需要シフト 付加価値の高いサービスに対する値上げ許容度の変化 <p>インバウンドの回復</p> <ul style="list-style-type: none"> 訪日外国人増加に伴う、国内移動需要の増加・国内線の需給タイト化 国土交通省「観光立国推進基本計画」の閣議決定によるインバウンド回復計画の推進、大阪・関西万博など国際イベント開催や大阪IR開業など <p>当社発着枠の拡大余地</p> <ul style="list-style-type: none"> 羽田、神戸、福岡空港等における当社発着枠の拡大
	ネガティブ	<ul style="list-style-type: none"> コロナ感染状況による先行きの不確実性 ロシアのウクライナ侵攻等による物流混乱・原油価格高騰 	<p>事業運営コストの増加</p> <ul style="list-style-type: none"> 原油価格の高止まり インフレーション・円安によるコスト上昇圧力



中期経営目標実現のためのポイント

当社ビジネスモデルの更なる磨き上げを追求

1.

安全・定時性・
顧客満足への追求

- 国内FSC比で身近な価格水準、安全で高い定時性・低い欠航率の維持
- DX推進によるマーケティング強化・顧客利便性向上

2.

国内高需要路線を
中心とした事業の拡大

- 羽田・神戸・福岡路線や茨城等の独自路線など当社が強みを有する路線の更なる強化

3.

 ボーイング737MAX
シリーズ導入による実質的な
単一機材オペレーション継続

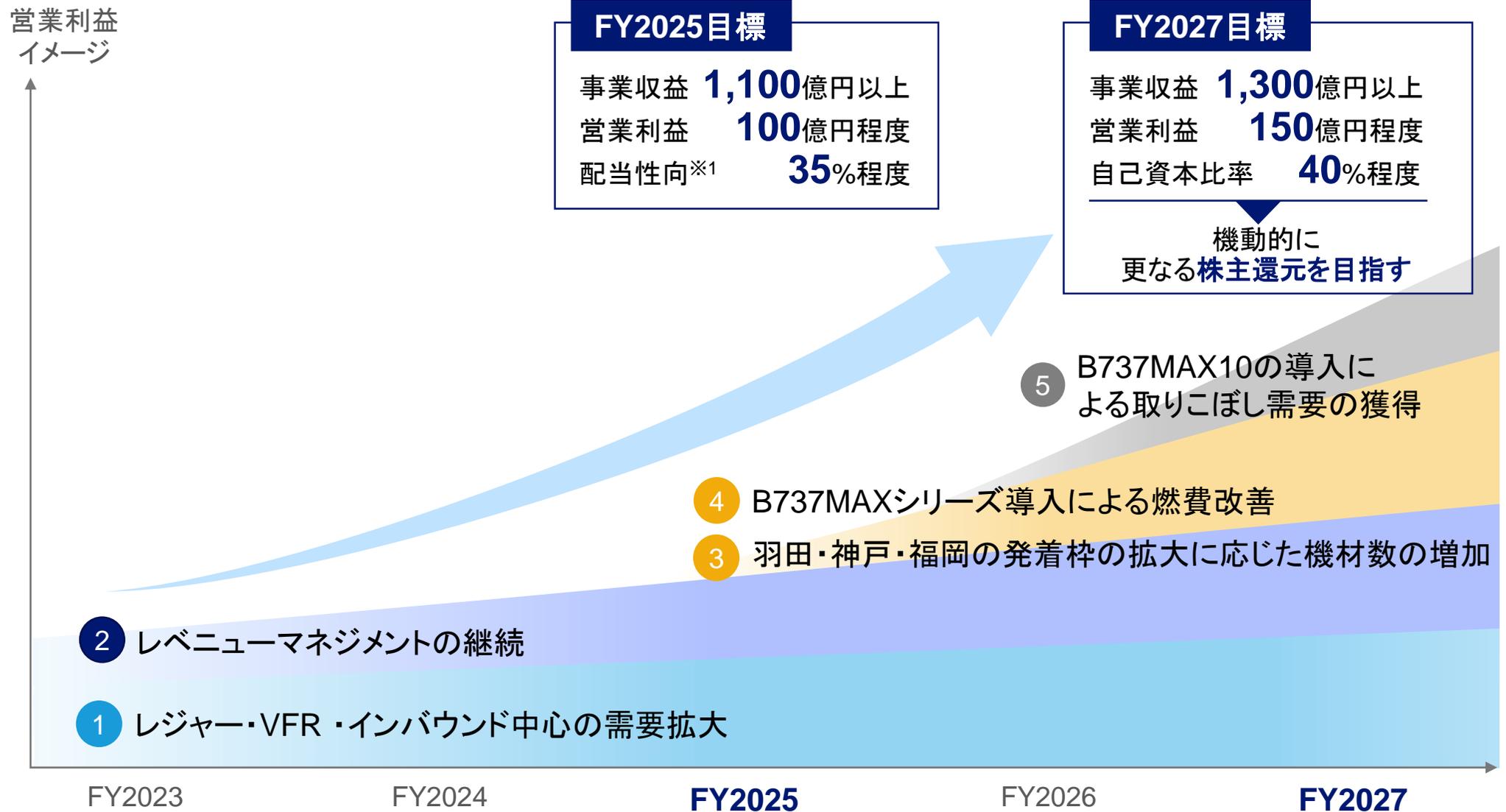
- B737MAX^{※1}シリーズの導入による燃費改善
- B737MAX10の高需要路線への投入による座席数増加に伴う更なる需要の取り込み

注：
1. ボーイング737MAXの略称



ポストコロナの利益成長を導く事業戦略

段階的に各種施策を導入し、中長期的な利益成長及び株主還元を目指す



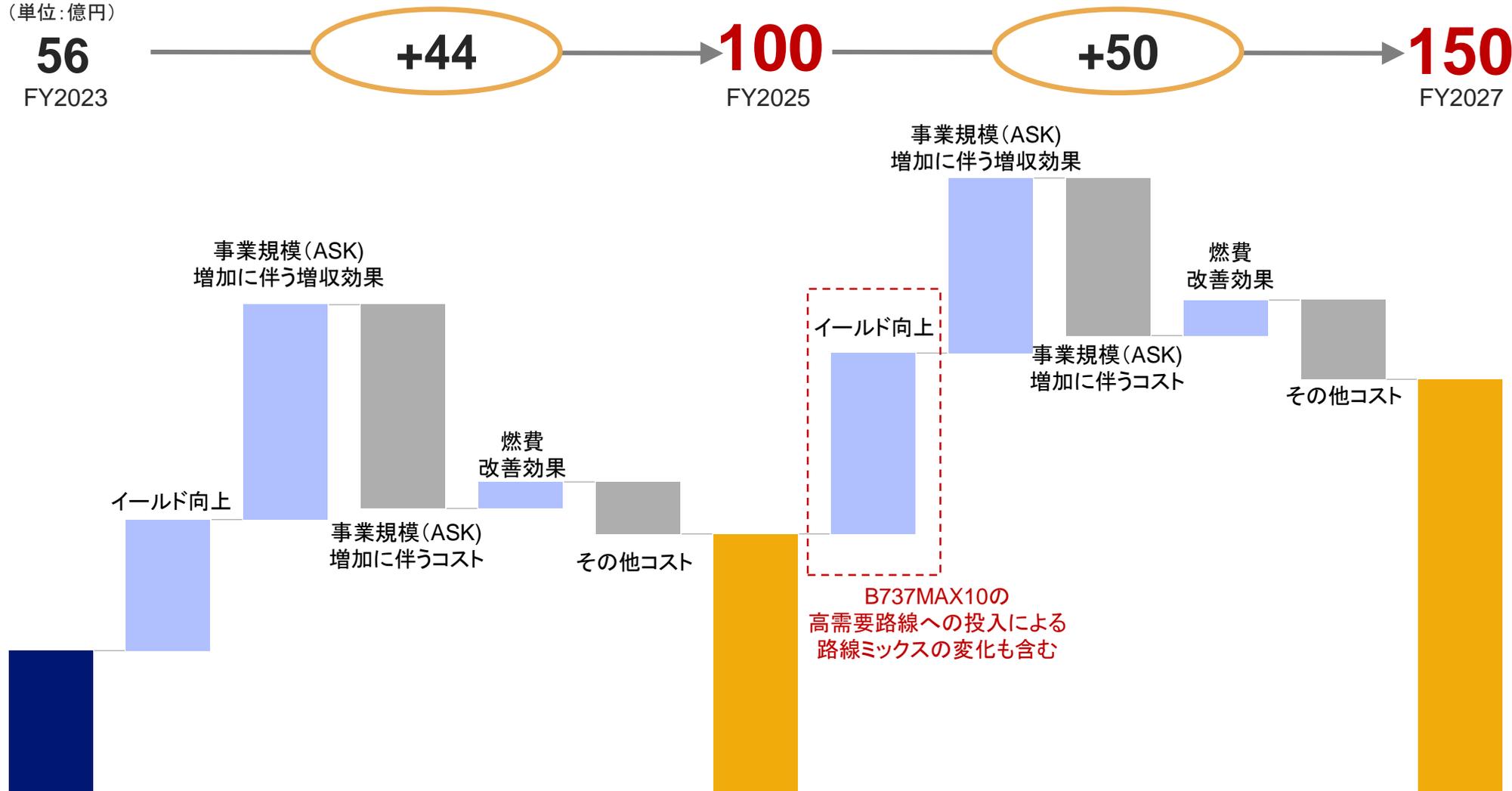
注：
1. 調整後当期純利益ベース。税引前当期純利益 × (1 - 実効税率34.59%)にて算出



経営目標(営業利益)達成に至る要因分解 ※1

レベニューマネジメントを通じたイールドの向上、及び新機材導入による事業規模の増加と燃費改善により営業利益目標の達成を目指す

(単位:億円)



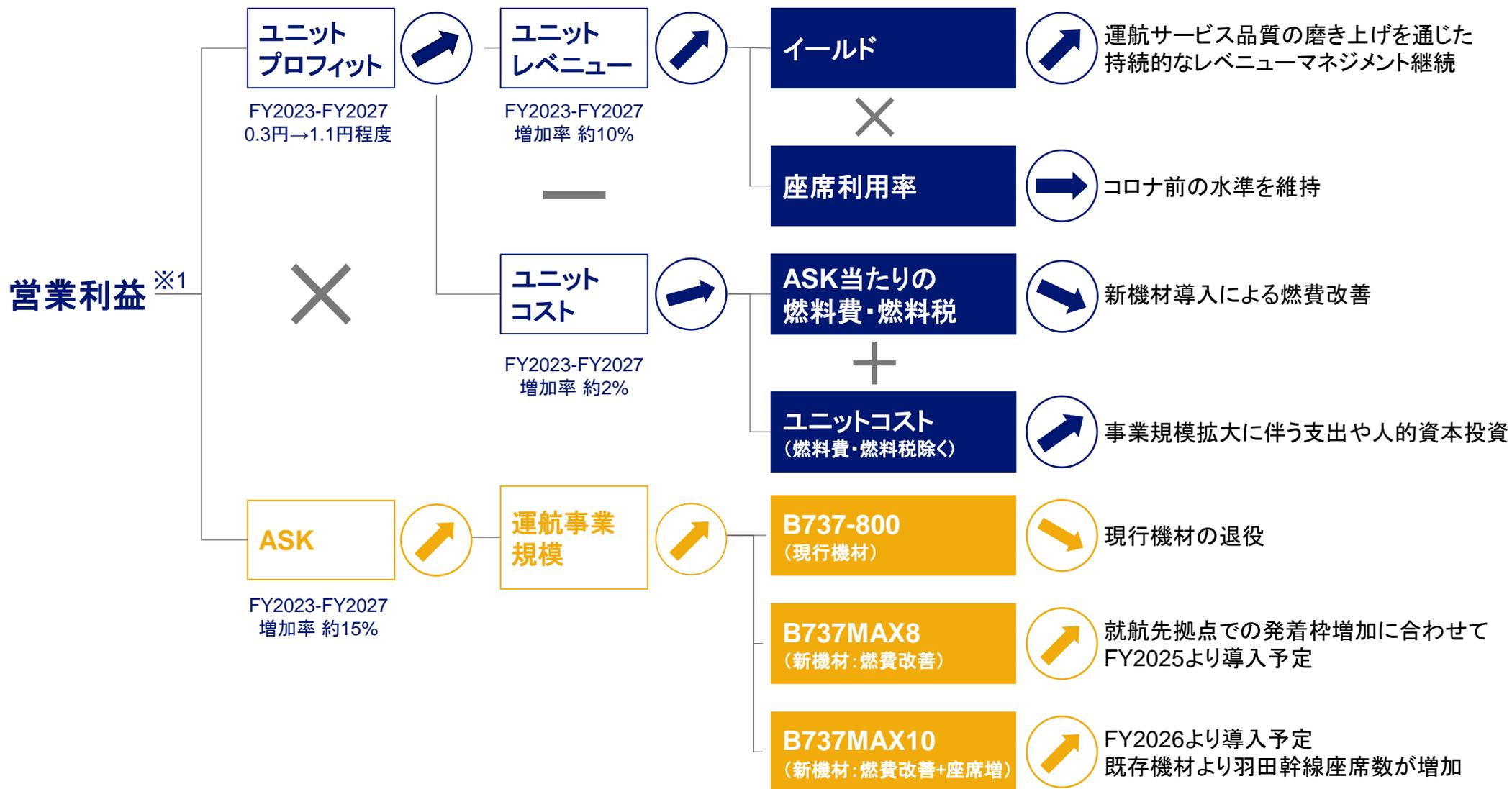
注: 1. FY2023からFY2027におけるスポットの為替と原油価格は横ばいを仮定している(為替130円/US\$1、ドバイ原油US\$76/バレル)



中期の利益成長を構成するKPI向上イメージ

各種施策により、ユニットプロフィットと事業規模の双方を拡大し、営業利益の成長を図る

主な要因

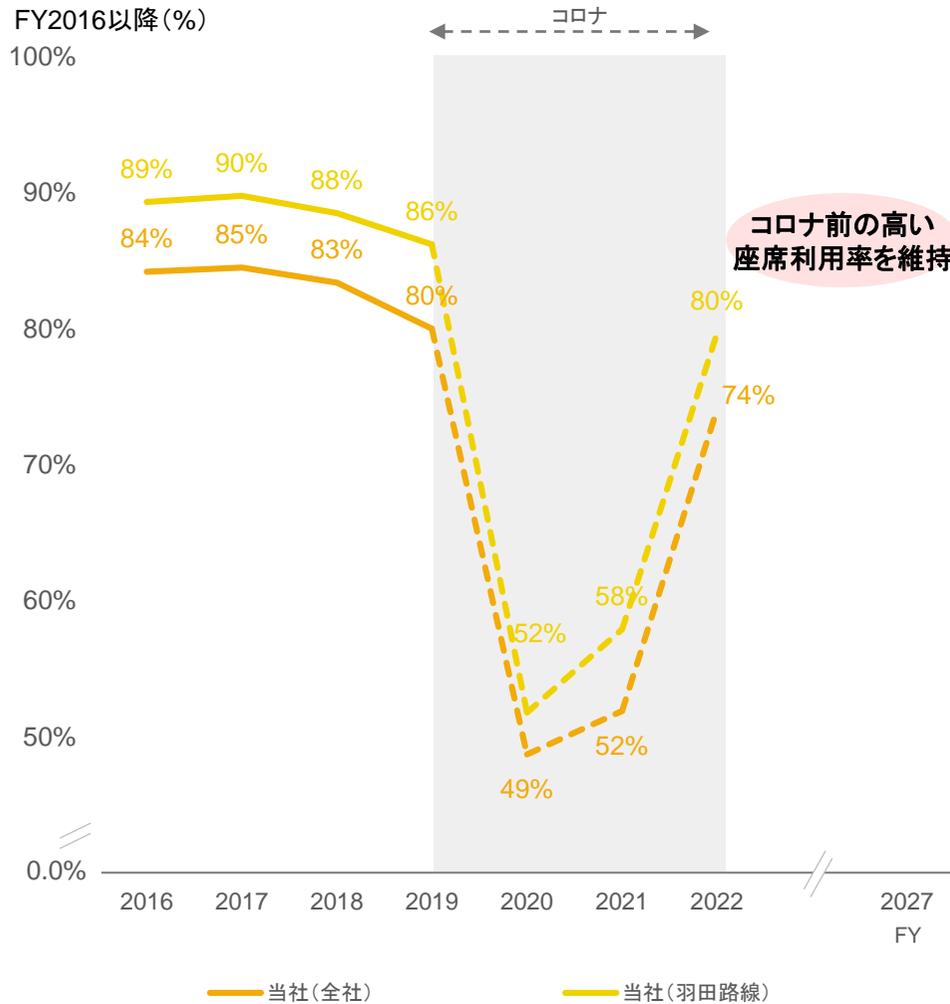


注: 1. 本来は営業利益=ユニットプロフィット x ASK + 附帯収入となるが、上記では簡略化のため附帯収入を省略

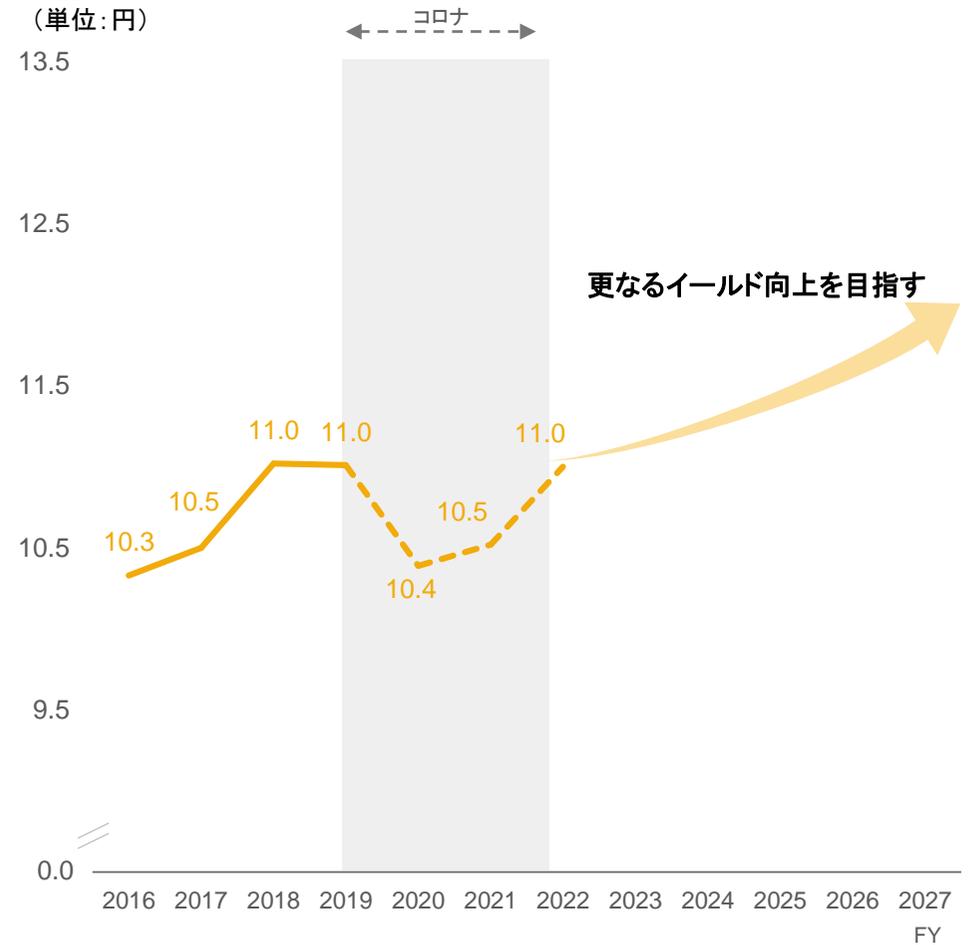


高い座席利用率の維持とイールドの向上に伴うユニットレベニュー増加

座席利用率推移 ※1



イールド推移 ※2



注:

1. 当社座席利用率: RPK/ASK
2. イールド=ユニットレベニュー(旅客収入÷ASK)÷座席利用率(RPK÷ASK)



新機材B737MAXシリーズの導入

B737MAXシリーズの導入により、収益の拡大及びコストの改善を実現できる見込み

新機材の特徴

	現行機材		新機材	
	B737-800	B737MAX8	B737MAX8	B737MAX10
座席数 (当社のB737-800対比)	177	177	177	210(19%増加)
B737-800対比 燃料消費量(試算) ^{※1}	-	約15%削減	約15%削減	約19%削減

新機材導入の状況

機種	機数/現在の状況	受領時期
B737MAX8	6機/リース契約済	FY2025 Q1以降
	3機(確定2機、オプション1機) 購入契約締結済	FY2026
B737MAX10	3機(確定2機、オプション1機) 購入契約締結済	FY2026~2027

新機材の導入による効果

A) 収益機会の拡大

コロナ前の座席利用率が80%超の
羽田—福岡等の羽田幹線を中心に、
座席数の多いB737MAX10を投入することで
取りこぼし需要を取り込む



B) コスト削減の追求

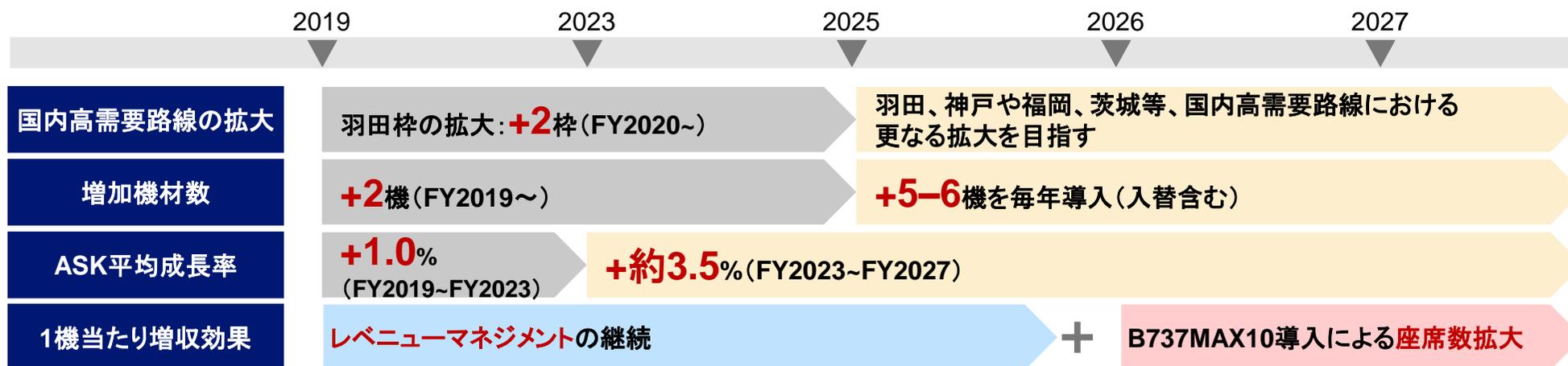
- 燃費効率の向上
- 部品共通化による整備費増の抑制
- パイロット、整備士トレーニングコストの上昇抑制
- 環境負荷の低減

注:
1. 1座席当たり燃料消費量。消費量は固定とし、座席増加による1席あたりの燃料消費量削減度を算出

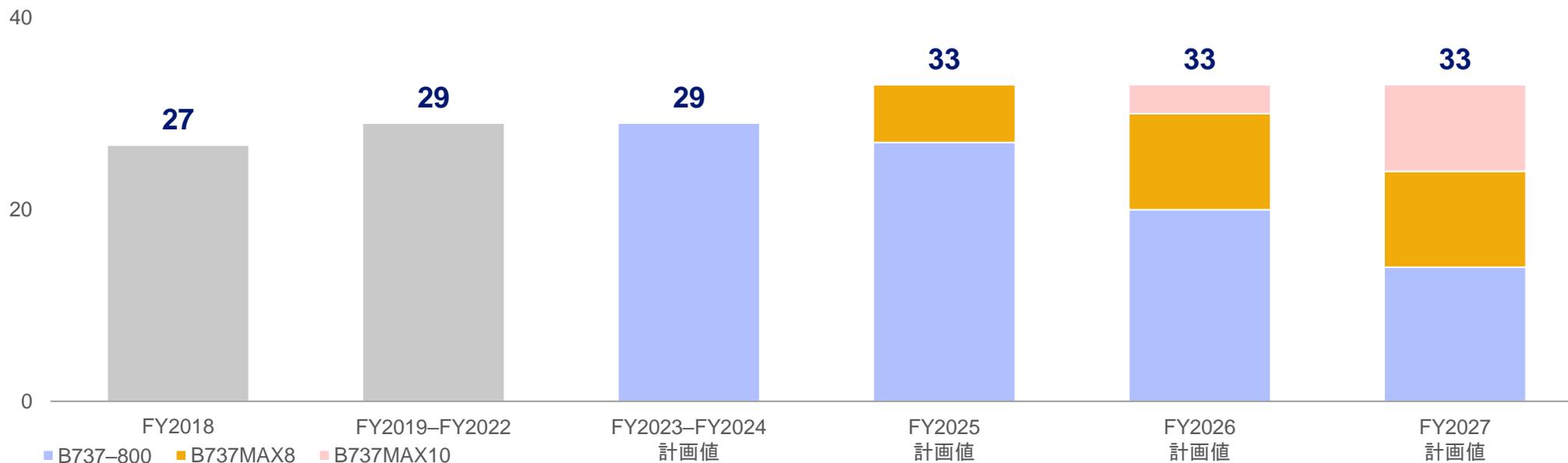


機材戦略

国内高需要路線の拡大に合わせて機材を増やすことで、1機あたり増収効果を維持・向上しつつ、事業規模拡大を図る



機 (年度末時点)



資本政策

各種収益向上施策により創出したキャッシュフローを元に財務基盤強化、更なる成長に向けた投資を実施
株主還元は配当性向35%を基準としつつ、2023年3月期末より配当を実施

内訳イメージ



注:

1. 税引前当期純利益 × (1 - 実効税率34.59%)

2. FY2022期末配当は上場時期に鑑み、配当性向35%に対し概ね半期分相当を実施





Appendix

用語集

本資料で使用される航空業界特有の用語の解説

定時運航率

全体の便数に占める、出発予定時刻以降15分以内に出発した便数の割合。

欠航率

運航予定便数に対する欠航便の割合。

ボーイング737-(B737-)

アメリカ合衆国の航空機メーカーであるボーイング社が製造するジェット旅客機のシリーズ。

FSC(Full Service Carrier)

乗継需要も含めた路線ネットワークを基に、広範囲の市場を事業対象とする航空会社であり、LCCと比較し従来型の旅客サービスを提供。座席クラスを複数提供し、機内食・飲料などをあらかじめ運賃に含めて提供するなどの特徴がある。対比としてLCCが使われる。

LCC(Low Cost Carrier)

単一機材、機内サービスの有料化、販売の簡素化などによる低コスト体制の下、低価格運賃かつサービスが簡素化された航空運送サービスを提供する航空会社。

RPK(Revenue Passenger-Kilometers)

旅客キロ。各有償旅客が搭乗し、飛行した距離の合計であり、次のように算出される。「有償旅客数×輸送距離(キロ)」。

ASK(Available Seat-Kilometers)

座席キロ。旅客輸送容量の単位であり、次のように算出される。「総座席数×輸送距離(キロ)」。

座席利用率(Load Factor=L/F)

総座席数に対し有償旅客の搭乗割合を示した数値で、座席の販売状況を計る指標。次のように算出される。「RPK(旅客キロ)÷ASK(座席キロ)」。

イールド(Yield)

旅客1人に対する1km当たりの収入単価であり、次のように算出される。「旅客収入÷旅客キロ」。

ユニットコスト(Unit Cost)

航空業界における単位当たりコストの指標。1座席・1輸送距離(キロ)当たりのコストとして次のように算出される。「営業費用÷座席キロ」。

ユニットレベニュー(Unit Revenue)

航空業界における単位当たり収入の指標。1座席・1輸送距離(キロ)当たりの収入として、次のように算出される。「旅客収入÷座席キロ=座席利用率×イールド」。

ユニットプロフィット(Unit Profit)

航空業界における単位当たり収益の指標。ユニットレベニューからユニットコストを差し引くことによって算出。

レベニューマネジメント(Revenue Management)

最適な時期・価格で最適座席数を販売する「イールドマネジメント」を行うことにより、搭乗旅客構成のベストミックスを達成して収入の最大化を実現するマネジメント手法のこと。



業況推移(1)

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022
機材数 年平均(機)	26.0	26.7	28.8	29.0	29.0	29.0
拠点数	9⇒10	10⇒11	11⇒13	13⇒12	12	12
路線数(経由便含まず)※1	17⇒18	18⇒20	20⇒21	21⇒23	23	23
運航便数/日※2	130~138	132~148	140~154	150~165	150~152	150~152
座席キロ(ASK) (百万席 ^千)	9,082	9,317	9,906	6,298	8,371	10,025
旅客キロ(RPK) (百万人 ^千)	7,670	7,766	7,968	3,063	4,339	7,450
提供座席数(千席)	8,540	8,903	9,500	6,085	8,024	9,593
有償旅客数 (千人)	7,223	7,385	7,595	2,962	4,167	7,022
座席利用率(%)※3 旅客 ^千 /座席 ^千	84.4%	83.3%	80.4%	48.6%	51.8%	74.3%
ユニットレベニュー(円) 旅客収入/座席 ^千	8.9	9.2	8.8	5.0	5.5	8.2
イーロード(円) 旅客収入/旅客 ^千	10.5	11.0	11.0	10.4	10.5	11.0
単価(円) 旅客収入/有償旅客数	11,146	11,594	11,528	10,710	10,951	11,683
ユニットコスト(燃料費・燃料税除く)(円) 営業費用/座席 ^千	6.4	6.5	6.7	8.6	5.8	6.0

注:

1. 年度開始時点→年度末時点

2. 計画便数ベース

3. 座席利用率: RPK(旅客キロ)÷ASK(座席キロ)



業況推移(2) ※1

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022
事業収益(億円)	828	882	903	340	471	846
営業損益(億円)	71	72	22	▲316	▲166	34
当期純損益(億円)	70	91	▲12	▲163	▲67	57
総資産(億円)	648	771	719	854	935	1,078
現預金(億円)	106	134	126	132	92	225
有利子負債 ※2 (億円)	14	12	11	310	358	317
純資産(億円)	171	272	216	104	92	239
自己資本比率(%)	26.4	35.3	30.1	12.2	9.9	22.2
未経過リース料 ※3 (億円)	496	475	445	362	338	620

注:

- J-GAAP
- 有利子負債: (短期借入金+長期借入金)+リース債務(オンバランス・ファイナンスリース)
FY2017: 0百万円+1,482百万円
FY2018: 0百万円+1,292百万円
FY2019: 0百万円+1,152百万円
FY2020: 30,000百万円+1,016百万円
FY2021: 35,000百万円+872百万円
FY2022: 31,000百万円+725百万円
- J-GAAP上はオフバランス項目

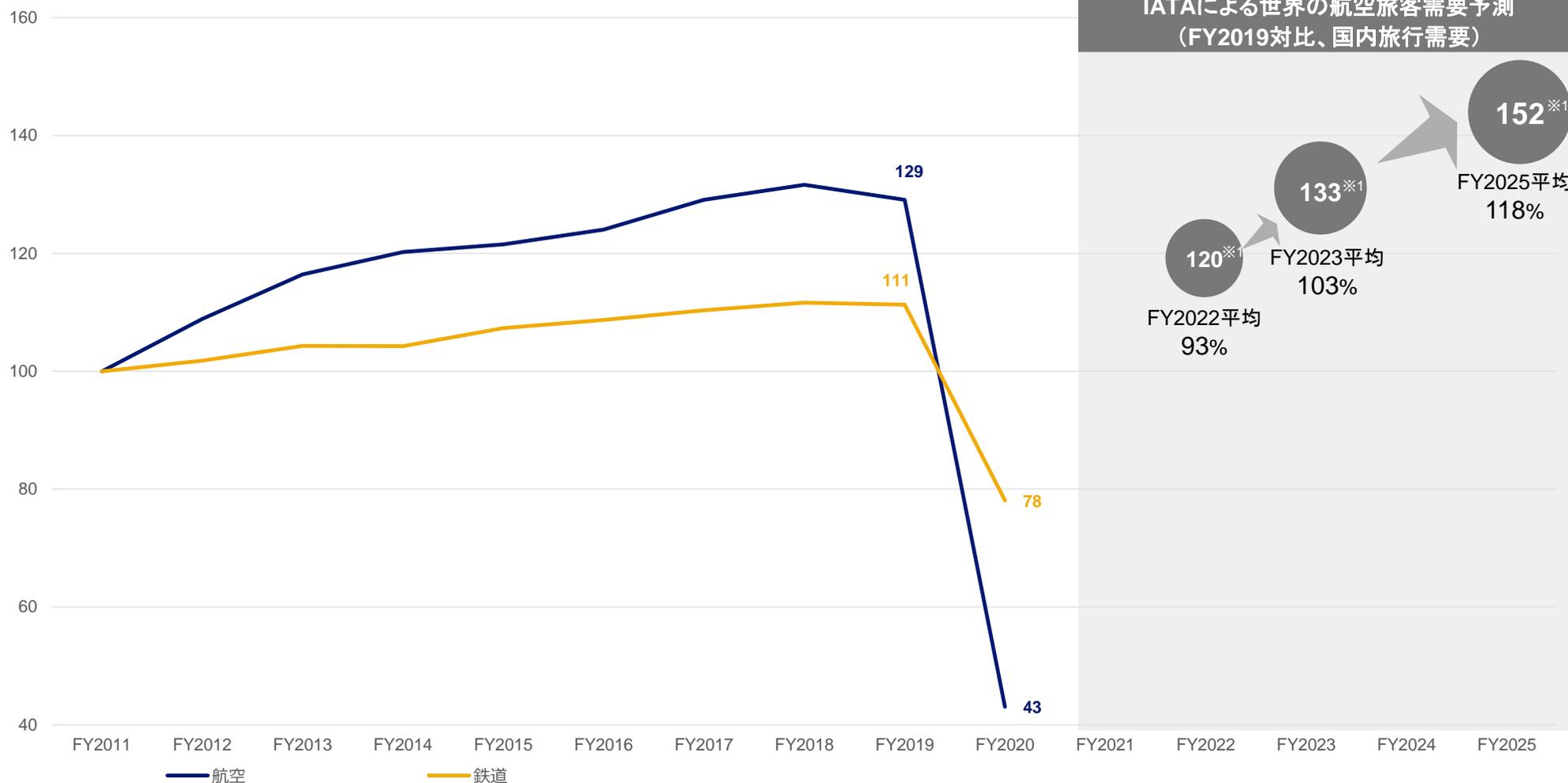


中期的な旅客需要の見通し

一般的に航空は鉄道対比でも伸長して推移しており、今後も成長が見込まれる

輸送モード別国内旅客輸送量推移

FY2011=100



出所: 国土交通省「令和3(2021)年度 交通の動向」、IATA(“Air Passenger Numbers to Recover in 2024”)における国内旅行需要を参照)

注: 1. IATAによるFY2019対比の数値を水準にFY2011対比の国土交通省公表国内航空旅客輸送量へも適用すると仮定した場合、FY2011対比で相対化



当社ネットワークにおける成長ドライバー

当社は参入障壁の高い羽田路線に加え、後背人口が多く需要の大きな地方空港へ拠点を構築することによって市場全体を上回る成長を企図

	当社としての位置づけ	当社シェア※1	後背人口※2	成長余地(実績及び見込み)
① 羽田	参入障壁の高い主要拠点	3%	3,671万人	発着枠拡大 ・再配分の獲得等に伴い、発着枠を着実に拡大(2005年:21回/日→2020年:38回/日) ・2025年の再配分実施に伴う更なる発着枠拡大の可能性
② 神戸	羽田と関西を結ぶ重要拠点	64%	1,613万人	発着枠拡大 ・規制緩和で、発着枠が60→80回/日へ拡大(2019年) ・国内線120回/日への拡大を想定 国際化 ・今後規制緩和により、国際線就航の可能性
③ 茨城	後背人口の多い独占空港	100%	600万人	アクセス道路開通 ・茨城空港アクセス道路全通(2021年6月) ・車の利用が多い空港のため利用者拡大の可能性
④ 福岡	羽田との基幹路線を有する空港	9%	573万人	発着枠拡大 ・第二滑走路の供用開始(2025年3月)に伴う、発着枠拡大余地の可能性



出所: 総務省統計局及び独立行政法人統計センター、国勢調査(2020年)、空港管理状況調査(2018年)、住民基本台帳(2020年)、神戸市資料

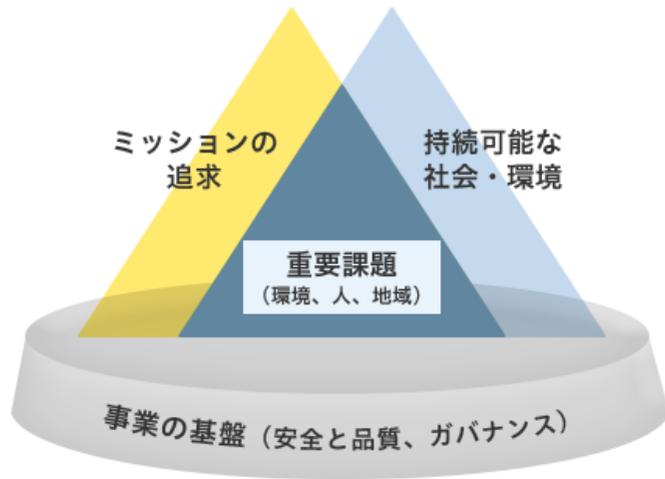
注:

1. 2023年4月17日時点における出発便の当社シェア
 2. 後背人口は総務省が公表する住民基本台帳にて言及される2022年4月1日時点のデータを参照。羽田は、東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県の人口合計、神戸空港は兵庫県と大阪府の人口合計、茨城空港は茨城県と栃木県の人口合計、福岡空港は福岡県の人口を参照

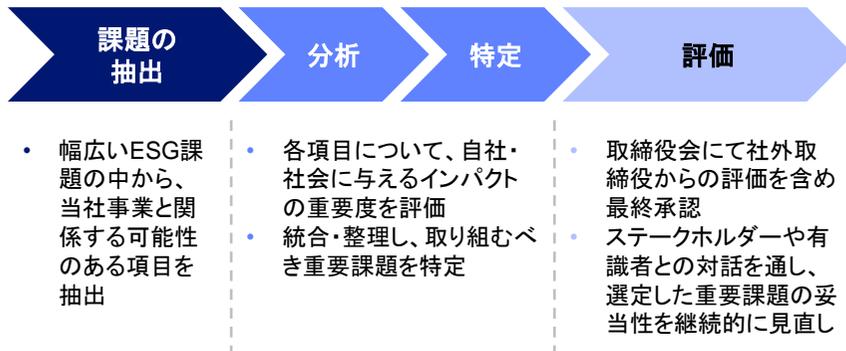


サステナビリティ基本方針と重要課題

「あらゆる人々に、安全で安心かつ高品質な航空サービスを、身近な価格で提供する」ことを通じて、社会の持続的な発展に貢献することを、サステナビリティ基本方針に定める



環境、人、地域を重要課題と定め、事業を通じた社会の発展への貢献と、社会・環境の持続可能性向上の両立を目指す



重要課題	重点テーマ	取り組みと目標	SDGsへの貢献	
環境	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動対策 代替燃料の導入 	<ul style="list-style-type: none"> 省燃費機材への切り替え 	 	
		<ul style="list-style-type: none"> 省燃費運航の促進 SAFの利用 		<ul style="list-style-type: none"> 2030年航空燃料使用量の10%のSAFへの置き換え
		<ul style="list-style-type: none"> 車両・施設からの排出削減 		<ul style="list-style-type: none"> 2050年カーボンニュートラル
人	<ul style="list-style-type: none"> DE&I 推進 	<ul style="list-style-type: none"> お客様 <ul style="list-style-type: none"> 職員の接客能力の向上 施設等の環境整備 	 	
		<ul style="list-style-type: none"> 社員 <ul style="list-style-type: none"> 働き方の多様化 働きがい向上 		
地域	<ul style="list-style-type: none"> 社員の活躍 地域共生 	<ul style="list-style-type: none"> 経済的な学びと成長機会の提供 	 	
		<ul style="list-style-type: none"> 人流・物流の拡大 地域との連携強化 		



免責事項

本資料には、スカイマーク株式会社(以下「当社」といいます)に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が当該資料作成時点(又はそこに別途明記された時点)において入手した情報に基づく、当該時点における予測等を基礎として作成されています。これらの記述のためには、一定の前提・仮定を使用しています。これらの記述又は前提・仮定は当社経営陣の判断ないし主観的な予想を含むものであり、様々なリスク及び不確実性により、将来において不正確であることが判明し、あるいは将来において実現しないことがあります。したがって、当社の実際の業績、経営成績、財政状態等については、当社の予想と異なる結果となる可能性があります。かかるリスク及び不確実性には、日本その他の国・地域における経済社会状況、燃料費の高騰、日本円と米ドルその他外貨との為替レートの変動、テロ事件及び戦争、伝染病その他航空事業を取り巻く様々なリスクが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

本資料に掲載されている将来情報に関する記述は、上記のとおり当該資料の作成時点(又はそこに別途明記された時点)のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。本資料に掲載されている情報は、情報提供を目的としたものであり、いかなる有価証券、金融商品又は取引についての募集、投資の勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。本資料への当社に関する情報の掲載に当たっては万全を期しておりますが、監査を経ていない財務情報も含まれており、その内容の正確性、完全性、公正性及び確実性を保証するものではありません。従いまして、本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

なお、本資料の著作権やその他本資料にかかる一切の権利は当社に属します。



SKY 

