

株式会社スターフライヤー 2018年3月期 決算説明会

2018年5月17日(開催予定)



東証二部 証券コード：9206

2018年4月27日

I . 2018年3月期 実績	P.3
II . 2019年3月期 通期業績予想	P.15
III . 中期経営戦略アップデート	P.25

当資料に関する注意事項

・本資料は、決算および中期経営戦略を補足説明するためのものです。本資料のいかなる情報も、弊社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。

・本資料は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。記載された意見や予測等は、資料作成時点での弊社の判断です。重大なリスクと不確実性のために、将来における弊社の業績は当資料に記述された内容と大きく異なる可能性があります。新しい情報、将来の出来事その他の事情により、見通し情報に更新または変更が望ましい場合であっても、弊社はそれを行う意図を有するものではなく、義務を負うものではありません。正式な業績予想は、東京証券取引所規則に基づく決算短信等での開示をご参照ください。

・新規路線の就航は、各国政府ならびに関係諸機関の許可・承認が必要であり、弊社が希望するとおりの路線・ダイヤで就航できるとは限りません。弊社の主要事業である航空運送事業には、空港使用料、航空機燃料税等、弊社の経営努力では管理不可能な公的負担コストが伴います。また、弊社が事業活動を行っている市場は状況変化が激しく、技術、需要、販売価格、経済環境の動向、原油価格・外国為替レートの変動、その他多くの要因により急激な変化が発生する可能性があります。したがって、弊社が設定した目標または施策は、全て実現することを保証するものではありません。

コンプライアンスの徹底のため、行動指針を改定

【企業理念】

私たちは、安全運航のもと、
人とその心を大切に、
個性、創造性、ホスピタリティを持って、
『感動のあるエアライン』
であり続けます。

【安全憲章】

安全運航は、私たち航空輸送に従事するものの至上の責務である。
また安全運航は、航空輸送を営む我が社の使命であり、事業の基盤である。
私たちは、持てる知識、経験、技量を活かし、叡智を尽くして安全運航を維持し続ける。

【行動指針】

安全運航に徹します。
コンプライアンスを徹底します。*
自らの仕事に責任と誇りを持ちます。
お客様の視点から発想し、創造します。
仲間とともに輝き、ともに挑戦します。
感謝の気持ちと謙虚さをもって人と社会に接します。

【安全運航のための行動指針】

- 規則を遵守し、基本に忠実に業務にあたります。
- 一つひとつの作業を的確、確実にを行います。
- 推測によることなく、必ず確認します。
- 不安があれば必ず報告、相談し、解消します。
- 常に問題意識を持ち、不安全要素を未然に排除します。

I . 2018年3月期 実績

STARFLYER

個別戦略	主な取組み課題	実績	評価
運航品質	<ul style="list-style-type: none"> ■ お客様とのあたりまえ品質のお約束 <ul style="list-style-type: none"> － 定時出発率国内No.1の継続獲得 － 就航率／定時性の継続的向上 ■ フライトオペレーション品質の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2017年度 定時出発率国内第3位 ■ 就航率99.3%（前年同期+0.3pt） ■ 定時出発率89.9%（前年同期△2.3pt） ■ 運航管理、ダイヤ統制、情報のリアルタイム共有などの各機能の向上に向け、新しいフライトオペレーション体制へ移行（2018年7月開始） 	△
マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> ■ お客様のニーズを捉えるマーケティング強化 ■ 強いSFJブランドを作るための取組み 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 予約から購入までの一貫した利便性の提供 シームレスなカスタマーエクスペリエンスの環境整備を実施 ■ 一貫したイメージ広告を展開し、期待感を醸成 	○
ネットワーク、 機材・プロダクト	<ul style="list-style-type: none"> ■ 10機稼働時の機材有効活用 ■ 積極的な臨時増便・チャーター便運航 ■ 2018年6月導入機の新客室仕様検討 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 北九州＝那覇線 新規就航（季節定期便） ■ 北九州＝マカオ、中部＝台湾桃園線 チャーター便として新規就航 ■ 2018年10月、2019年6月に新造機導入を決定 ■ 2018年6月導入機から、Space-Flex仕様で、“一層ゆったり” 	◎
人財	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規就航路線（国際線）を見据えた人財の採用と育成 ■ 「働き方改革」・「カイゼン」の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 業務プロセス改革のため組織横断プロジェクトを2017年4月立ち上げ <ol style="list-style-type: none"> 1. 人財開発準備室 2. 安全確立推進プロジェクト 3. 商品戦略プロジェクト 4. オペレーション運営プロジェクト 	○
財務	<ul style="list-style-type: none"> ■ 財務体質の健全化 Phase II における持続的成長に向けた資金の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 純資産81億円に到達 ■ NET D/Eレシオ 3.1倍 ■ 普通配当を継続的に行うことを意思決定 	◎

- ・集客・単価両面好調により増収
- ・原油価格上昇、積極的なプロモーション等のため費用増が上回り、営業利益は減益

(単位：百万円)

	2017.3期 下期(10-3月)	2018.3期 下期(10-3月)	前期比	増減額	
営業収入	18,041	19,132	+ 6.0%	+ 1,090	
営業利益	1,030	940	△8.8%	△90	
経常利益	1,086	825	△24.1%	△261	
四半期純利益	581	680	+ 17.0%	+ 99	
EPS (円)	203.06	237.62	+ 17.0%	+ 34.57	
営業利益率(%)	5.7	4.9	—	△0.8pt	
実績・ 前提条件	トバイ原油 価格(US\$/bbl)	52.0	52.0	—	—
	円ドル為替 レート(円/US\$)	110.0	112.0	—	—

- ・生産量増加＋集客好調により増収だったが、原油価格上昇、働き方改革、プロモーションなど費用増が上回った
- ・期初計画の営業利益は、集客好調、外的要因（原油・為替）追い風により、大幅に上回った

(単位：百万円)

	2017.3期 実績	2018.3期			前期比	増減額
		実績	期初計画	達成率		
営業収入	34,886	38,095	37,000	103.0%	+9.2%	+3,209
営業利益	3,058	2,870	2,000	143.5%	△6.2%	△188
経常利益	2,985	2,733	2,000	136.7%	△8.4%	△252
当期純利益	1,931	1,878	1,000	187.9%	△2.7%	△52
EPS (円)	673.90	655.71	348.98	187.9%	△2.7%	△18.19
一株配当(円)	20	20	(未定)	—	—	—
営業利益率(%)	8.8	7.5	5.4	—	—	—
実績・ 前提条件	ドバイ原油 価格(US\$/bbl)	45.61	54.90	58.50	—	—
	円ドル為替 レート(円/US\$)	108.4	111.4	115.5	—	—

生産量 (ASK) を超える集客によりL/F上昇。イールドも上昇し、収入底上げ

(単位：百万円)

販売実績

		2017.3期		2018.3期		前期比
		下期	構成比	下期	構成比	
航空運送 事業収入	定期旅客運送収入	17,816	98.8%	18,858	98.6%	+ 5.8%
	貨物運送収入	97	0.5%	130	0.7%	+ 33.1%
	不定期旅客運送収入	67	0.4%	109	0.6%	+ 60.7%
小計		17,982	99.7%	19,098	99.8%	+ 6.2%
附帯事業収入		59	0.3%	34	0.2%	△42.2%
合計		18,041	100.0%	19,132	100.0%	+ 6.0%

輸送実績

		2017.3期下期	2018.3期下期	前期比
有償旅客数	(千人)	747	778	+ 4.1%
有償旅客キロ RPK	(百万人・km)	716	746	+ 4.2%
提供座席キロ ASK	(百万席・km)	954	978	+ 2.5%
座席利用率 L/F	(%)	75.1	76.3	+ 1.2pt
イールド	(円)	16.8	17.1	+ 0.3

前期計画運休からの復便、那覇線などで生産量増加
 旅行客の販売上積みなど集客増で増収

(単位：百万円)

販売実績

		2017.3期		2018.3期		前期比
			構成比		構成比	
航空運送 事業収入	定期旅客運送収入	34,500	98.9%	37,567	98.6%	+8.9%
	貨物運送収入	186	0.5%	237	0.6%	+27.1%
	不定期旅客運送収入	92	0.3%	215	0.6%	+132.1%
	小計	34,780	99.7%	38,019	99.8%	+9.3%
附帯事業収入		105	0.3%	76	0.2%	△28.0%
合計		34,886	100.0%	38,095	100.0%	+9.2%

輸送実績

		2017.3期	2018.3期	前期比
有償旅客数	(千人)	1,421	1,554	+9.3%
有償旅客キロ RPK	(百万人・km)	1,361	1,493	+9.7%
提供座席キロ ASK	(百万席・km)	1,846	1,979	+7.2%
座席利用率 L/F	(%)	73.7	75.5	+1.7pt
イールド	(円)	17.2	17.3	+0.1

原油価格上昇、機材数増加、積極的なプロモーション、国際線準備費用など
営業費用6.9%増加

(単位：百万円)

		2017.3期 下期	2018.3期 下期	増減額	
営業収入		18,041	19,132	+1,090	
営業費用	航空事業費	航行費（空港使用料等）	6,832	7,403	+571
		うち燃油費および燃料税	3,319	3,740	+420
		整備費（整備外注費等）	3,054	2,772	△282
		航空機材費（賃借料等）	2,429	2,628	+199
		運送費（外部委託費等）	2,657	2,841	+183
		小計	14,974	15,646	+671
	附帯事業費	21	14	△7	
	販売費	1,445	1,736	+291	
	一般管理費	568	794	+225	
	合計	17,010	18,192	+1,181	
	うち償却費	686	710	+24	
営業利益		1,030	940	△90	
ユニットコスト(円)		11.3	12.0	+0.7	

生産量増加のための変動費・リース料増のほか、原油価格上昇、働き方改革、プロモーション費用、国際線の先行費用など

(単位：百万円)

		2017.3期 通期	2018.3期 通期	増減額	
営業収入		34,886	38,095	+3,209	
営業費用	航空事業費	航行費（空港使用料等）	13,173	14,643	+1,470
		うち燃油費および燃料税	6,434	7,402	+967
		整備費（整備外注費等）	5,183	5,466	+283
		航空機材費（賃借料等）	4,737	5,203	+466
		運送費（外部委託費等）	5,138	5,497	+358
		小計	28,233	30,811	+2,578
	附帯事業費		44	32	△12
	販売費		2,562	3,002	+440
	一般管理費		987	1,378	+391
	合計		31,827	35,225	+3,397
うち償却費		1,350	1,412	+62	
営業利益		3,058	2,870	△188	
ユニットコスト(円)		11.0	11.5	+0.5	

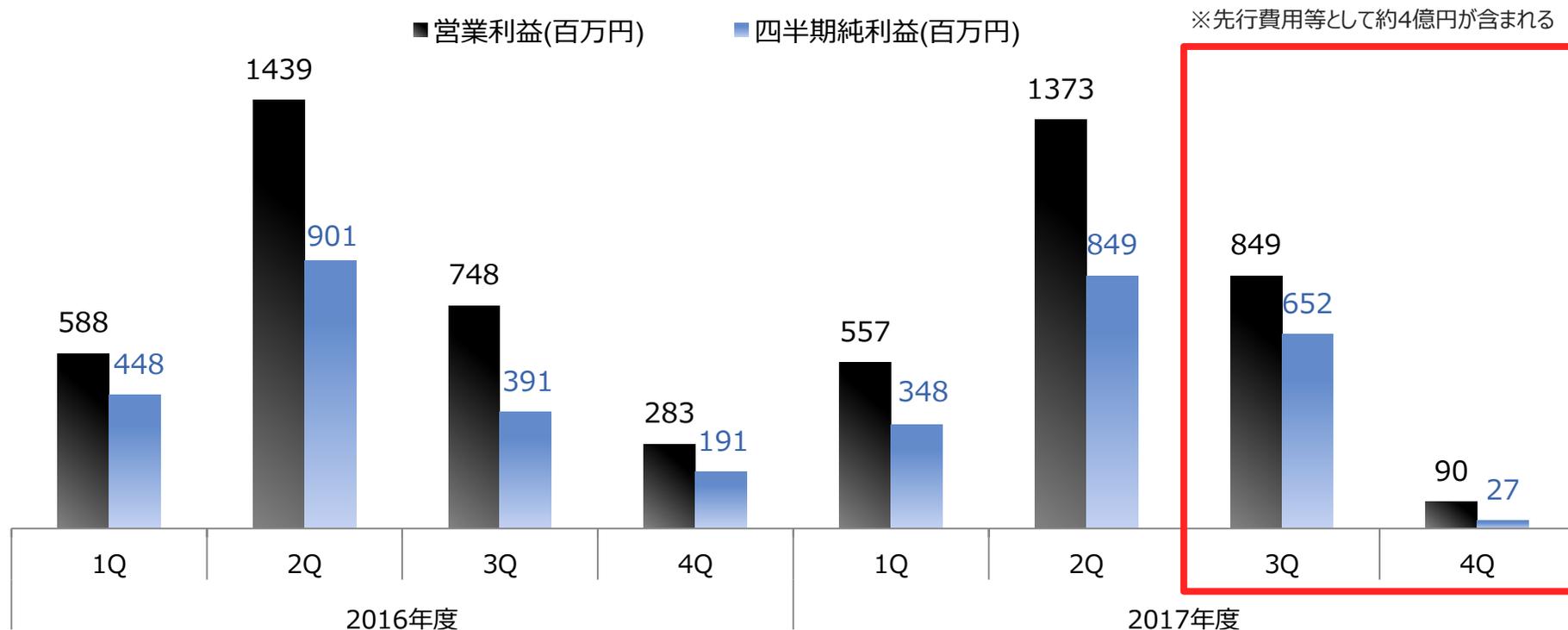
当年度と前年度各四半期の業績比較

【第3四半期（10～12月）】

- ◆ 営業利益 : 849百万円
(前年同期比+101百万円)
- ◆ 四半期純利益 : 652百万円
(前年同期比+261百万円)

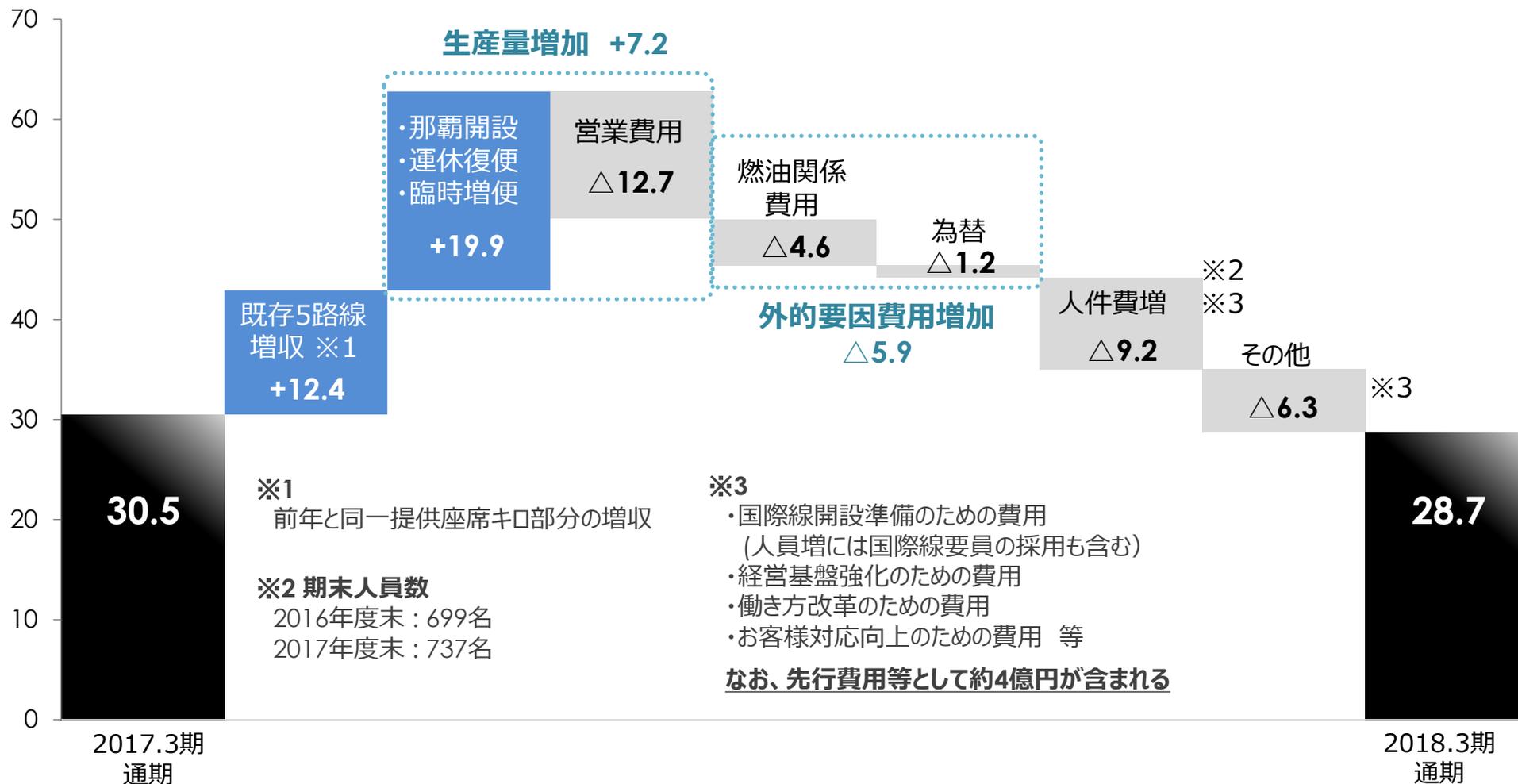
【第4四半期（1～3月）】

- ◆ 営業利益 : 90百万円
(前年同期比△191百万円)
- ◆ 四半期純利益 : 27百万円
(前年同期比△162百万円)



【営業利益】 $\triangle 1.8$ 億円 (2017.3期通期 \Rightarrow 2018.3期通期)

単位：億円
(符号は利益に対して)



純利益の計上により純資産は大幅増、自己資本比率向上

(単位：百万円)

	2017.3末	2018.3末	増減額
総資産	22,000	24,783	+2,782
純資産	6,287	8,116	+1,829
自己資本比率	28.6%	32.8%	+4.2pt
有利子負債残高	7,061	6,080	△980
ネットD/Eレシオ(倍) [※]	5.3	3.1	—

※ネットD/Eレシオ = (有利子負債(A) + 調整額(B) - 現預金) ÷ 純資産

有利子負債(A) : 借入金、リース債務

調整額(B) : 解約不能オペレーティングリースの未経過リース料

2018年6月導入の航空機に係る前払金8.3億円 (2017.3期は、前払金11.1億円の支払い)

(単位：百万円)

	2017.3期 通期	2018.3期 通期	増減額
営業キャッシュフロー	4,477	4,932	+ 454
投資キャッシュフロー	△1,907	△1,438	+ 468
財務キャッシュフロー	△1,589	△1,038	+ 551
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	988	2,411	+ 1,423
現金及び現金同等物	4,930	7,342 [※]	+ 2,411

※2018年6月機ファイナルペイメントで支出予定

Ⅱ. 2019年3月期 通期業績予想

STARFLYER

生産量増



国際定期路線への再参入

2018年10月28日より台北(台湾桃園)へ北九州・福岡・名古屋(中部)の3空港から就航



北九州-那覇線の継続運航

5月7日までと、7月13日から10月27日まで運航
7月からは1日2往復運航



新造機2機受領

2018年6月および10月に各1機導入。
2019年1月にリース満了機材1機返却
期末、11機体制

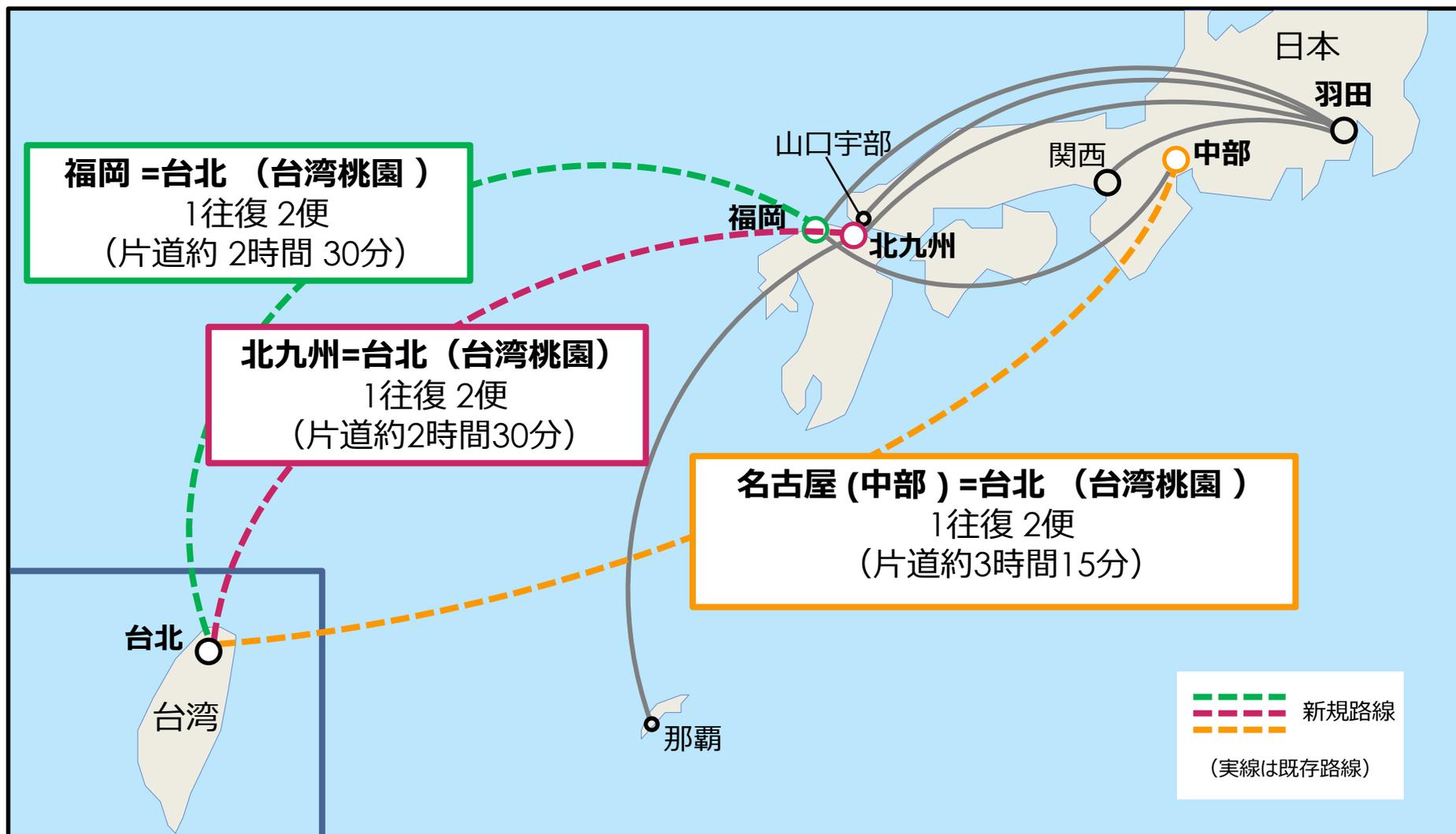


新フライトオペレーション体制

特にイレギュラー発生時に各機能が協調し、より速やかに最適なオペレーション判断ができる運営体制への移行

<新規国際定期路線>

北九州・福岡・名古屋（中部）の3空港から台北（台湾桃園空港）へ就航



新規路線	◆ 北九州	=台北（台湾桃園）	1往復2便（片道約2時間30分）
	◆ 福岡	=台北（台湾桃園）	1往復2便（片道約2時間30分）
	◆ 名古屋(中部)	=台北（台湾桃園）	1往復2便（片道約3時間15分）

◆主な日本国内空港と台湾桃園空港間の旅客動向（往復合計）（2017年実績）

就航地	運航便数	提供座席数(千席)	旅客数(千人)	搭乗率
東京（成田）	12,868	3,100	2,760	89.0%
東京（羽田）	1,383	249	217	87.2%
名古屋（中部）	3,565	822	704	85.7%
大阪（関西）	14,154	3,191	2,746	86.0%
福岡	3,512	1,003	854	85.1%
那覇	5,964	1,349	1,183	87.7%
国内（上記以外）	9,299	1,933	1,598	82.7%
国内総合計	50,745	11,647	10,062	86.4%

(出所) 中華民國106年 民航運輸統計

台北線参入にあたっての課題と対策

日本国内における知名度の低さ



台湾への旅行を想起させる新たなレジャー向けブランド広告を展開する

海外就航地における知名度の低さ



同一就航先から日本国内に複数路線を展開することで、知名度の早期向上を図る

国内外の競合他社との競争



価格競争には加わずに、国内線で評価されたサービス品質を国際線でも発揮する

SFJの特色(強み)

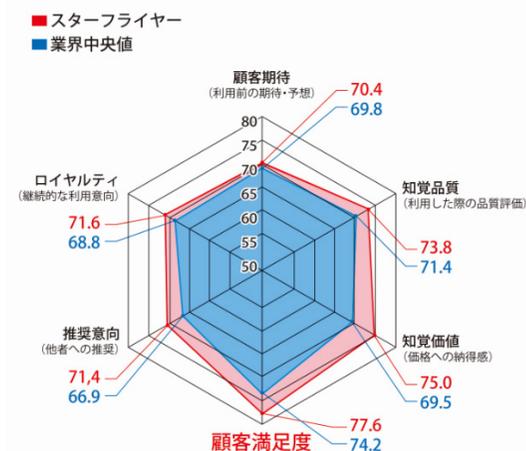


顧客満足度9年連続 第1位

2017年度JCSI(日本版顧客満足度指数)調査 国内航空

日本版顧客満足度指数とは

日本版顧客満足度指数(JCSI:Japanese Customer Satisfaction Index)は日本最大級の顧客満足度調査。統計的な収集方法による12万人以上の利用者からの回答をもとに、「顧客満足度」をはじめとする6つの指数により、各業界・各企業のサービスを多面的に評価・診断。



※国内航空業種では9年連続第1位、国内長距離交通では8年連続第1位

国内線安定、国際線就航により増収、利益は半減を予想

(単位：百万円)

	2018.3期 実績	2019.3期 計画	前期比	増減額	
営業収入	38,095	39,700	+4.2%	+1,604	
営業利益	2,870	1,200	△58.2%	△1,670	
経常利益	2,733	1,100	△59.8%	△1,633	
当期純利益	1,878	1,000	△46.8%	△878	
EPS (円)	655.71	348.99	△46.8%	△306.73	
一株配当 (円)	※1 20	10	—	—	
営業利益率	7.5%	3.0%	—	+4.5pt	
実績・ 前提条件	ドバイ原油価格 (US\$/bbl)	54.90	63.0	—	—
	円ドル為替レート (円/US\$)	111.4	110.0	—	—

※1：普通配当10円+記念配当10円

通期業績予想 <国内線> (販売計画・輸送計画)

レベニューマネジメントの強化、臨時増便・チャーター便の積極的な設定、競争力のある運賃訴求により、増収を目指す

(単位：百万円)

販売計画

		2018.3期 実績		2019.3期 計画		前期比
			構成比		構成比	
航空運送 事業収入	定期旅客運送収入	37,567	98.6%	39,274	98.9%	+4.5%
	貨物運送収入	237	0.6%	222	0.6%	△6.5%
	不定期旅客運送収入	215	0.6%	—	—	—
小計		38,019	99.8%	39,496	99.5%	+3.9%
附帯事業収入		76	0.2%	204	0.5%	+167.5%
合計		38,095	100.0%	39,700	100.0%	+4.2%

18.3期の不定期旅客運送収入には、国際チャーター便を含む。

輸送計画

		2018.3期	2019.3期	前期比
有償旅客数	(千人)	1,554	1,589	+2.3%
有償旅客キロ RPK	(百万人・km)	1,493	1,530	+2.5%
提供座席キロ ASK	(百万席・km)	1,979	2,007	+1.4%
座席利用率 L/F	(%)	75.5	76.2	+0.8pt
イールド	(円)	17.3	16.2	△1.1

初年度はスタートダッシュを掛けるため、販売費に4.5億円投下

(単位：百万円)

販売計画	2019.3期 計画	
	定期旅客運送収入	1,154

輸送計画	2019.3期 計画	
	提供座席キロ ASK (百万席・km)	233

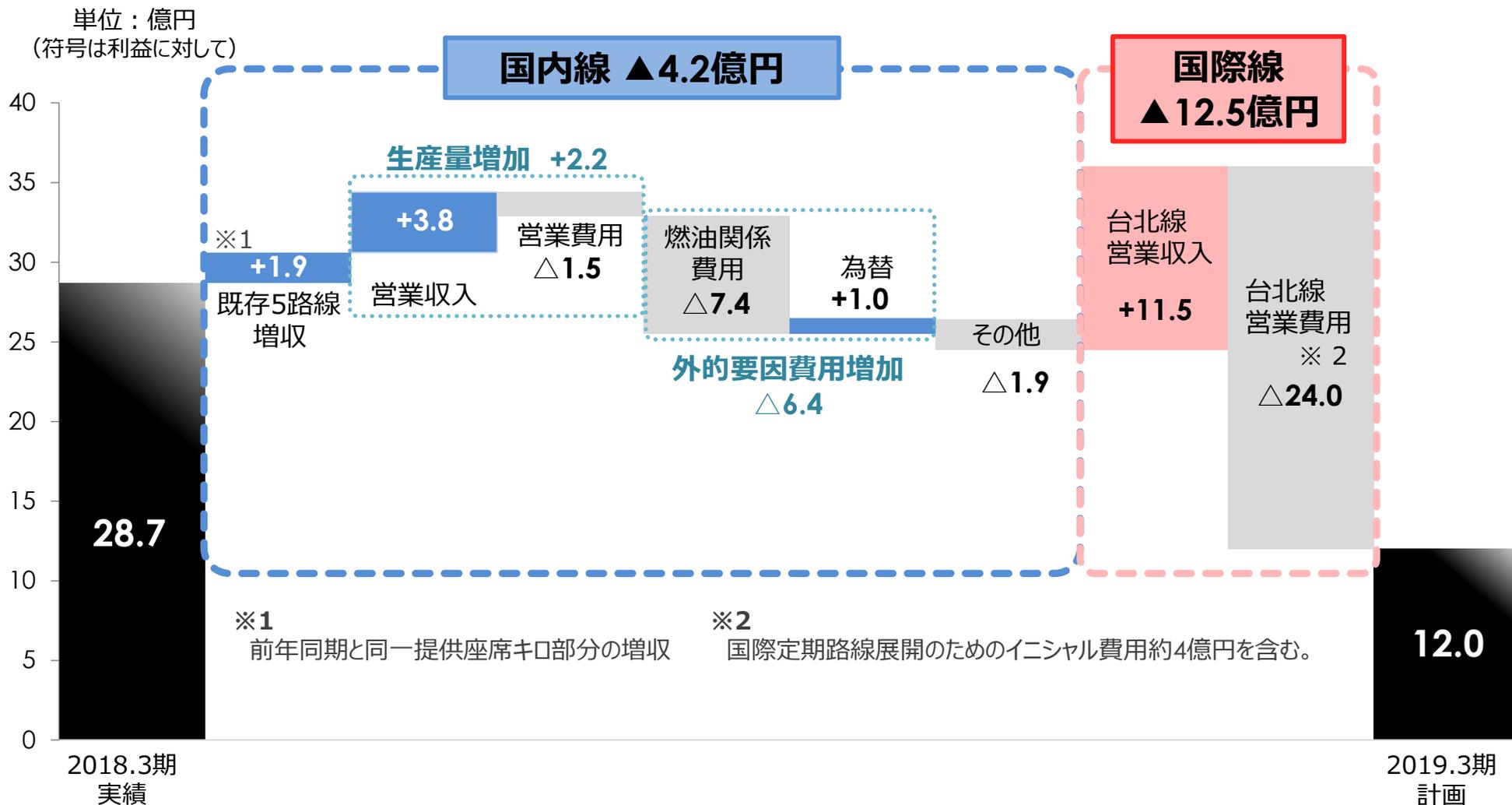
(単位：百万円)

主な投資 初期費用	2019.3期 計画		
	旅客システム等IT関係 (投資)	62	
	旅客システム等IT関係 (費用)	108	
	販売費 等	314	
	人件費 (就航までに発生するもの)	32	

※台北（台湾桃園）線就航は申請中のものであり、政府ならびに関係諸機関の許可・承認を前提としております。

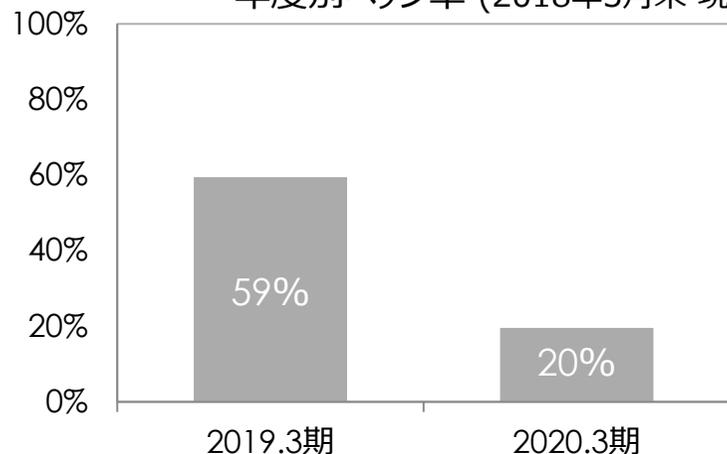
2019年3月期通期 営業利益計画の増減分析

【営業利益】 $\triangle 16.7$ 億円 (2018.3期実績 \Rightarrow 2019.3計画)



燃油ヘッジ

年度別ヘッジ率（2018年3月末 現在）



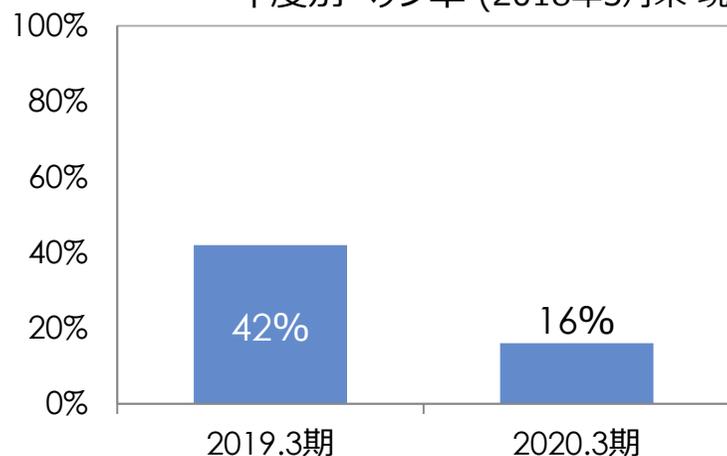
	2018.3期 (実績)	2019.3期 前提値
ドバイ原油 (US\$/bbl)	54.9	63.0

【原油価格相場感応度】

1バレル当たり1米ドルの変動により、燃油費に年額34百万円の影響を受ける可能性があります。

為替ヘッジ

年度別ヘッジ率（2018年3月末 現在）



	2018.3期 (実績)	2019.3期 前提値
円ドル為替レート (円/US\$)	111.4	110.0

【為替相場感応度】

1米ドル当たり1円の変動により、燃油費、航空機材費等に年額84百万円の影響、経常利益段階では年額59百万円の影響を受ける可能性があります。

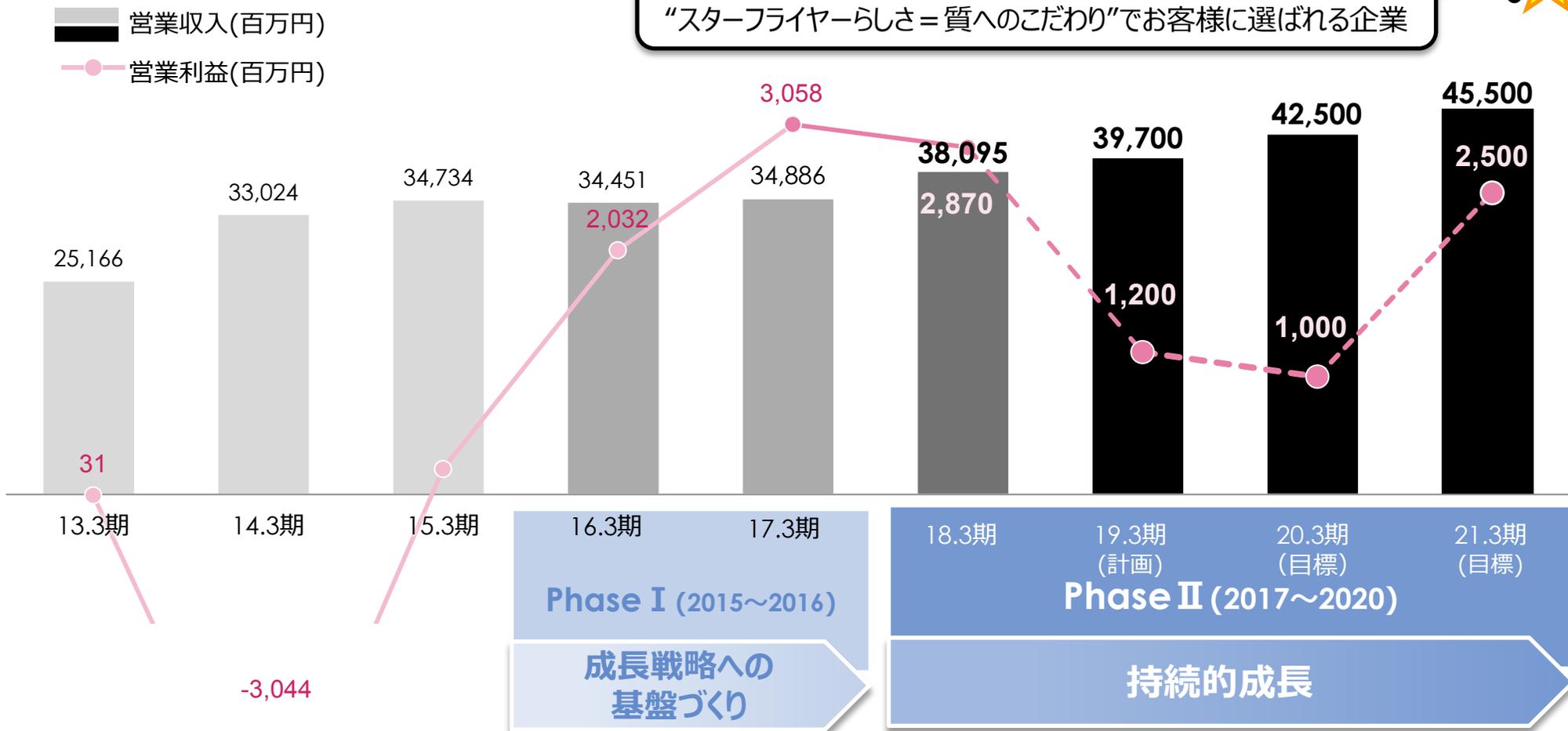
Ⅲ. 中期経営戦略アップデート

STARFLYER

“らしさ”の追求2020（中期経営戦略 2015～2020）

【中期ビジョン2020 “ありたい姿”】

“スターフライヤーらしさ＝質へのこだわり”でお客様に選ばれる企業



中期ビジョン2020

～ 2020年度末に当社がりたい姿 ～

“スターフライヤーらしさ = 質へのこだわり” で
お客様に選ばれる企業

< そうなるための基本戦略 >

強いブランド作り

一貫した
イメージ訴求を
行います。

顧客アプローチ

コアとなる
“SFJファン”を
増やします。

最上級のホスピタリティ

心に響く
ホスピタリティを
実践します。

信頼・安心

経営基盤を
強化します。

航空政策

- 那覇空港滑走路2本化
(2020年夏季ダイヤより)
- 福岡空港
 - 平行誘導路二重化 (2020年1月末より)
 - 滑走路2本化 (2025年夏季ダイヤより)
- 訪日誘客支援空港 (27空港) の認定

世界情勢

- 不安定な中東情勢による地政学リスクの継続

中国・アジア情勢

- ASEAN経済は先進国経済の良好に伴い成長継続

競合航空他社

- 大手の国内線Wi-Fi無償化
(ANAは2018年度より)
- エアアジア・ジャパン中部-新千歳就航
(2017年冬季ダイヤより)
- バニラエア福岡-台北線就航
(2018年夏季ダイヤより)
- ピーチとバニラエアの統合
(2019年度末を目途)



日本情勢

- 不安定な為替動向
- 東京オリンピックに向けた首都圏インフラ整備
- 訪日外国人引き続き大幅増加
- 消費税増税 (2019年10月 10%へ)
- 国際観光旅客税 (出国税) 導入
(2019年1月7日より)

個別戦略 戦略骨子 (Phase II)	振り返り	今後の方向性
<p>1. 強いブランド作り</p> <p>一貫したイメージ訴求により強いSFJブランドを構築</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●国内線向けタグライン「輝く人の、STARFLYER」および提供価値キーワード「スマートラグジュアリー」を設定。一貫したブランドイメージで競合と差別化し市場に対し更に訴求。 	<ul style="list-style-type: none"> ●那覇線・台北線などのレジャー路線向けに、旅行需要を喚起する広告を展開する。
<p>2. 顧客アプローチ</p> <p>コアとなる“SFJファン”の拡充</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●SFJファンを作るための各種キャンペーンやイベントを実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ●台北線の就航に向けて、「品質志向型のレジャー層」をメインに販売・プロモートする。
<p>3. 最上級のホスピタリティ</p> <p>心に響く最上級のホスピタリティ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●ソフト面：Phase I で実施したお客様視点のおもてなしの更なる強化、当社「サービスポリシー」の改定と、社内・委託先への共有。お客様からのお褒めが増加、ご指摘が減少。 ●ハード面：自社カウンターリニューアルやサイネージの設置等の改善で利便性を向上。また機内美化、ドリンクや機内エンターテインメントの質の向上。 	<ul style="list-style-type: none"> ●お客様一人一人に対するおもてなしを進化させる。 ●国際定期便就航に向けて最上級のホスピタリティを徹底する。
<p>4. 信頼・安心</p> <p>経営基盤を強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●事故・重大インシデントの発生件数は0件。 ●羽田空港において危機対応模擬演習を実施。空港基地初期対応を検証。 	<ul style="list-style-type: none"> ●リスクマネジメント体制の強化、具体的には過去の不具合に基づく予防・予測的取組みを更に充実し、ヒューマンエラーの撲滅を目指す。

ネットワーク戦略

- 国際線事業の早期黒字化と、内際問わず更なるネットワークの拡大を目指します。
- 北九州＝那覇線の運航を拡大します。
(運航時期の拡大や増便)
- 国内定期既存5路線の更なる収益向上を図りつつ、チャーター・臨時増便を積極的に実施します。

機材・プロダクト戦略

2020年度末12機にペースダウン

2018年

2019年

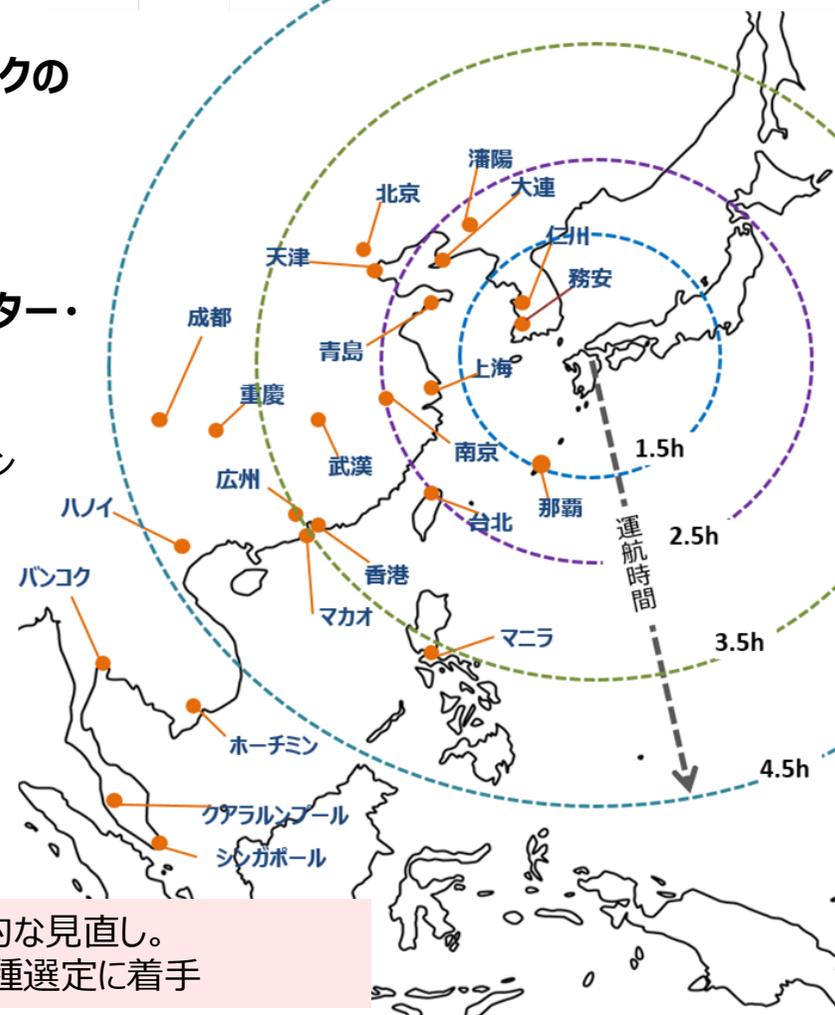
2020年以降

6月 10月 1月 6月

新造機A320-200型機を3機導入

リース満了機材を1機返却

- ・ネットワーク戦略と連動した機材導入・退役計画の策定および継続的な見直し。
- ・2020年以降の機材更新や増機に備え、現行A320ceoの後継機種選定に着手



今後の導入機材の仕様についても、路線展開や技術革新に応じ、検討を継続します。

さらなる財務基盤の強化

【課題】

不確実性の高い要素（為替相場や原油価格等の外部要因や、イベントリスク）に大きく影響を受けるなかで、持続的に成長していく必要がある

- ①純資産のさらなる積み上げを図る
- ②成長戦略に必要な投資等を積極的に実施しつつ、財務体質が悪化しないように投資ペースをコントロールする

以下のKPIを設定し、進捗状況を管理していく

KPI	目標	向上方針
純資産	“ 100億円 ”を目指す (過去最大損失の3倍程度)	①基本的に、利益の積み上げにより、純資産の上積みを図る ②ネットD/Eレシオが急激に悪化しないように、投資ペースをコントロールする
ネットD/Eレシオ	“ 3倍 ”を目指す	
		そのうえで、③財務基盤の強化にあわせた株主還元 (Phase II期間中での普通配当の継続実施)

事業計画と財務戦略との相関関係



強固な利益体質の構築

【課題】
今後上昇することが予想される既存費用や、新規路線展開のための先行投資・費用が収益を圧迫する

ユニットコスト（座キロ当たりコスト）を改善することにより、競争力の向上を図る
→売上高営業利益率の維持・向上

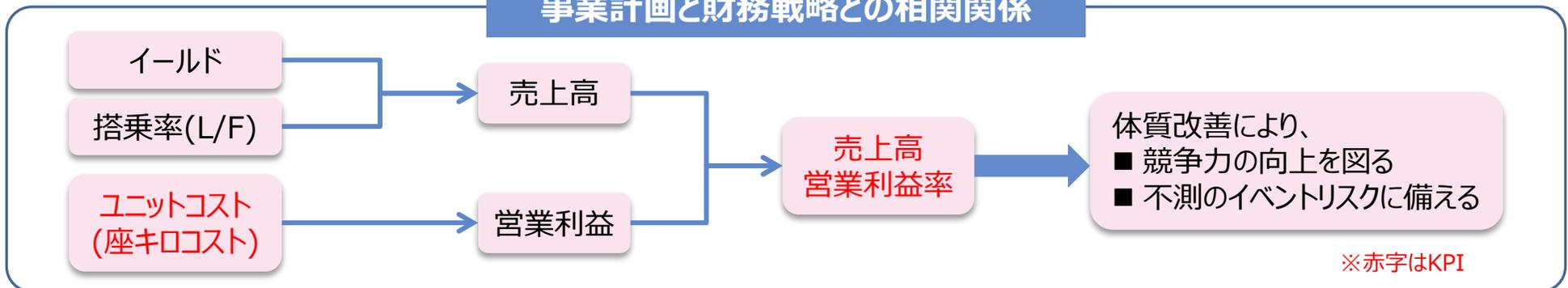
以下のKPIを設定し、進捗状況を管理していく

KPI	目標	向上方針
売上高営業利益率	“ 5%の確保 ”を目指す	①コスト削減の推進 ②生産量(座席キロ)の拡大 - 機材稼働の向上 - 新機材の活用
ユニットコスト	“ 10円台前半 ”を目指す	

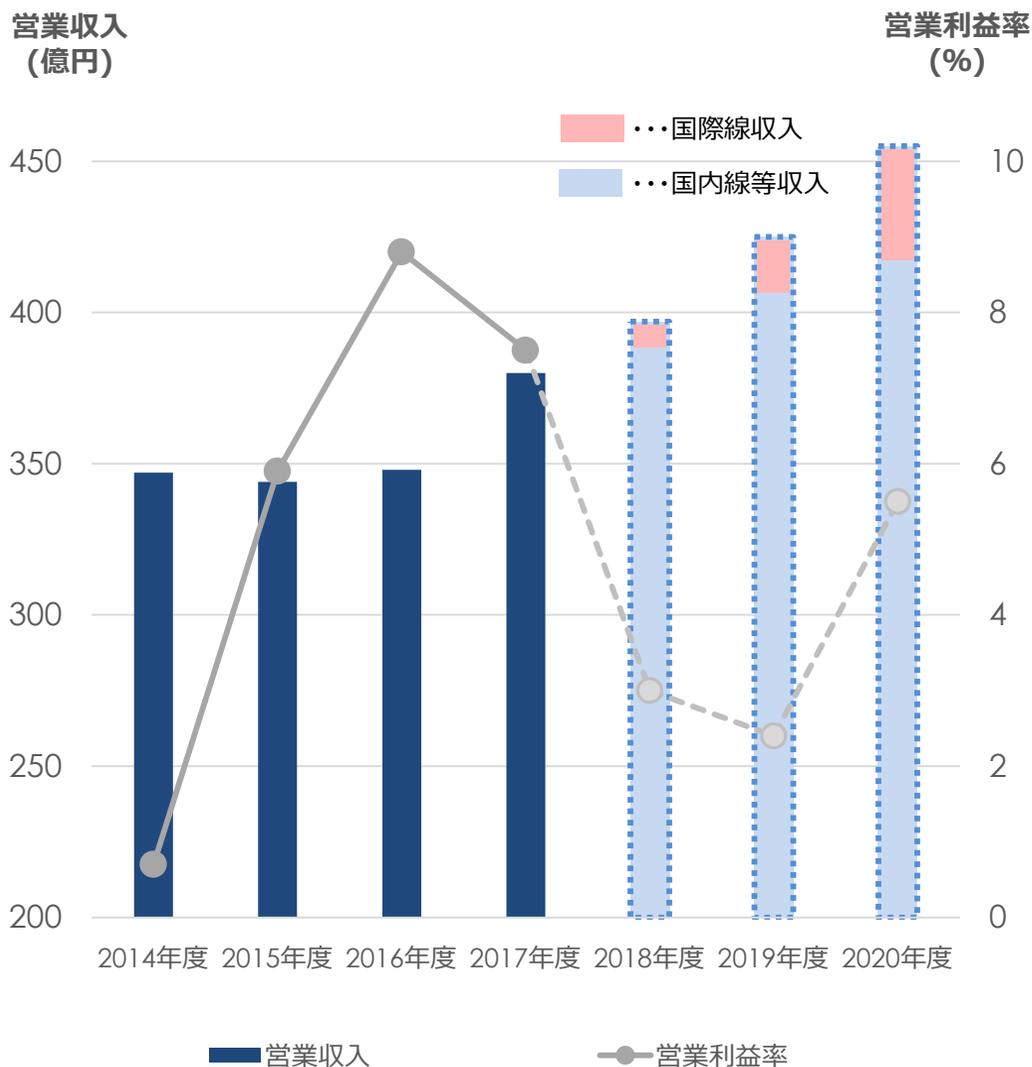
適切なバランス

- ロイヤリティとサービス品質向上に対する支出継続
- 経営基盤の強化に資する投資(一時費用を含む)

事業計画と財務戦略との相関関係



業績推移(営業収入・営業利益率)



【前提条件】

<前提レート>

原油価格63.0US\$/bbl 為替1US\$=110.0円

【見通し】

- ✓ 2020年度末の機材数は12機
- ✓ 既存国内路線等については安定的に収入確保、増収を目指す
- ✓ 2018年冬季ダイヤから台北3路線を同時開設
- ✓ 2019年6月機導入により、更なる生産量の拡大を実施
(増便または新規路線への就航)
- ✓ 2019年度は2018年度の状況に加え、新規路線等の初期費用が増収分を上回り、営業利益率は低下の見込み
- ✓ 2020年度には台北線がほぼ単年度黒字となり、業績が回復する見込み

【2018年度収支の2017年公表版からの主な変更点】

- ✓ 原油・為替の各レート見直し
- ✓ 機材の導入計画および退役計画見直し
- ✓ 既存路線について2017年度実績を踏まえて見直し
- ✓ 国際線収支の精査・見直し

“らしさ”の追求2020 ～経営目標2018 および 経営目標2020～

		2016.3期	2017.3期	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期
		実績	実績	実績	計画	目標	目標
業績	営業収入(百万円)	34,451	34,886	38,095	39,700	42,500	45,500
	営業利益(百万円)	2,032	3,058	2,870	1,200	1,000	2,500
	経常利益(百万円)	2,650	2,985	2,733	1,100	900	2,400
	当期純利益(百万円)	2,558	1,931	1,878	1,000	700	1,400
経営指標・KPI	売上高営業利益率(%)	5.9	8.8	7.5	3.0	2.4	5.5
	ユニットコスト(燃料費含む)	11.0	11.0	11.5	11.6	11.0	10.8
	ユニットコスト(燃料費含まず)	8.4	8.8	9.1	9.1	8.5	8.4
	純資産額(百万円)	4,240	6,287	8,116	9,000	9,600	11,000
	ネット D/Eレシオ(倍)	7.2	5.3	3.1	3.4	2.9	2.0
実績・前提条件	ドバイ原油価格 (US\$/bbl)	47.17	45.61	54.90	63.0	63.0	63.0
	円ドル為替レート (円/US\$)	120.8	108.4	111.4	110.0	110.0	110.0

END

本資料に関するお問い合わせ先:

☞ 株式会社スターフライヤー
経営企画本部財務経理部 IR担当
(ir@starflyer.jp)