



**株式会社スターフライヤー**  
2019年度 上期決算説明会  
2019年11月11日

東証二部 証券コード：9206

I . 2019年度 上期実績 (2019年4月1日～2019年9月30日)	P. 2
II . 2019年度 通期業績予想	P. 11
III . 中期経営戦略進捗	P. 14
IV . 資料	P. 26

### **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。

- ① 当上期は対前年同期比増収減益。台風が8月の多客期に北部九州、9月に関東を直撃。去年は関西空港が影響を受けたが、今年には北部九州および東京と就航便数の多いエリア。
- ② 10月初旬に13機目となる新造機(リース・国際線仕様)を受領。これにより生産量(運航便数)の増加への柔軟性を高める。  
10月27日より、福岡＝名古屋(中部)線の運航を、これまでの1日3往復から6往復に増便。顧客の利便性の向上とともに生産量増加を目指す。
- ③ 北九州＝沖縄(那覇)線を通年化。
- ④ 昨年10月に再参入した台北線は1周年を迎えた。

# I . 2019年度 上期実績 (2019年4月1日～2019年9月30日)

STARFLYER

- ・収入は上期としては3年連続過去最高を更新
- ・国際線再参入で合計旅客数は前年同期比8.7%増加したが、営業費用5.1%増加により増収減益
- ・外的要因(為替)により費用縮小、税効果会計により純利益が上昇

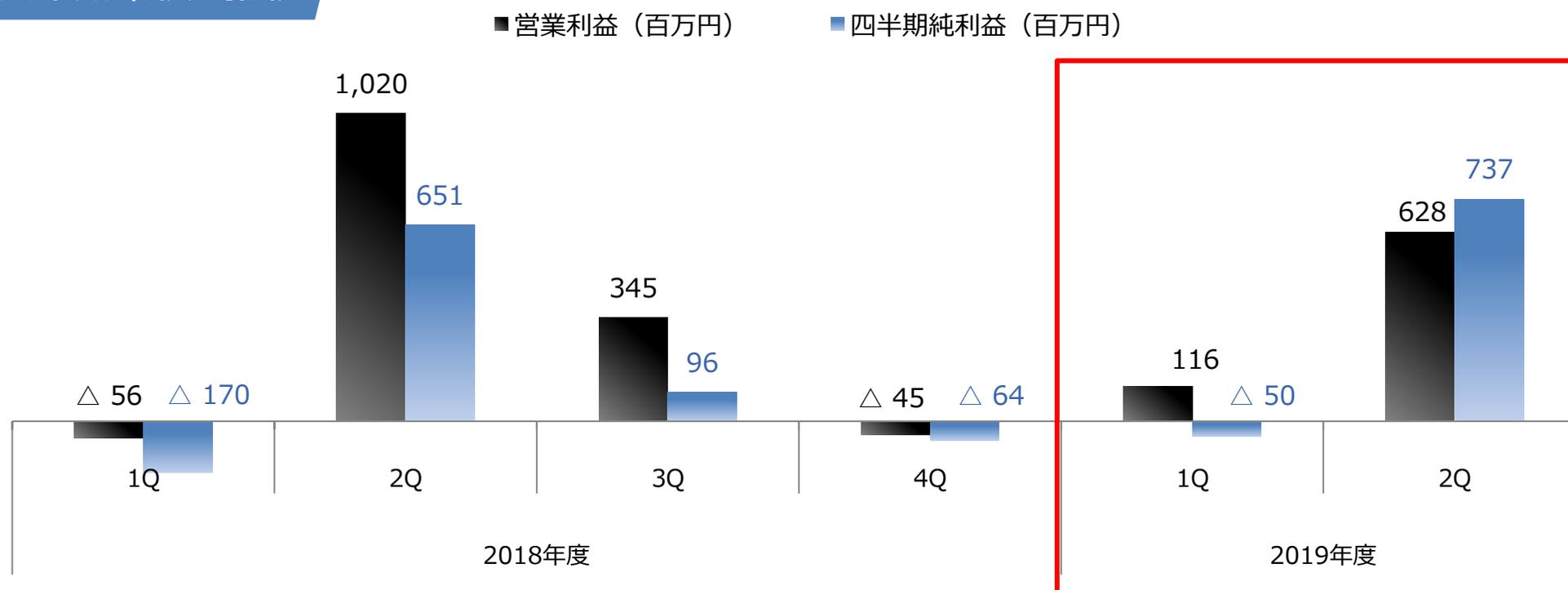
(単位：百万円)

	2018年度 2Q累計	2019年度 2Q累計	対当初計画 進捗率	前期比	増減額	
営業収入	19,509	<b>20,245</b>	<b>47.7%</b>	+3.8%	+735	
営業利益	964	<b>745</b>	<b>67.7%</b>	Δ22.7%	Δ219	
経常利益	993	<b>740</b>	<b>74.1%</b>	Δ25.5%	Δ253	
四半期純利益	481	<b>687</b>	<b>171.8%</b>	+42.7%	+205	
EPS (円)	168.11	<b>239.87</b>	<b>171.8%</b>	+42.7%	+71.76	
営業利益率(%)	4.9	<b>3.7</b>	—	Δ1.3pt	—	
実績・ 前提条件	ドバイ原油価格 (ドル/バレル)	70.77	<b>65.23</b>	—	Δ7.8%	—
	円ドル為替レート (円/ドル)	109.30	<b>109.26</b>	—	Δ0.0%	—

## 2019年度上期の四半期業績

	第1四半期 (4~6月)	第2四半期 (7~9月)
営業利益	116 百万円 (前年同期比 +173 百万円)	628 百万円 (前年同期比 Δ392 百万円)
四半期純利益	Δ 50 百万円 (前年同期比 +119 百万円)	737 百万円 (前年同期比 +85 百万円)

## 四半期業績の推移

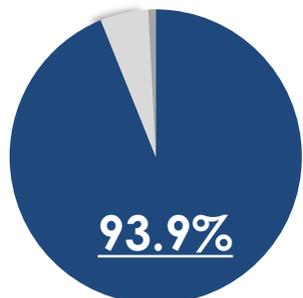


台風による影響等で、国内線の自社旅客数が前年同期比0.7%減少  
生産量(総座キロ)減少でコードシェア収入も減少し航空運送事業収入は1.6%減少

## 販売実績

(単位：百万円)

2019年度  
国内線  
旅客収入上半期実績



		2018年度		2019年度		前期比
		2Q累計	構成比	2Q累計	構成比	
航空運送 事業収入	定期旅客運送収入	19,309	99.0%	<b>19,001</b>	99.1%	△1.6%
	貨物運送収入	95	0.5%	<b>72</b>	0.4%	△23.8%
	不定期旅客運送収入	37	0.2%	<b>0</b>	0.0%	△100.0%
	小計	19,442	99.7%	<b>19,074</b>	99.5%	△1.9%
	附帯事業収入	66	0.3%	<b>91</b>	0.5%	+38.2%
	合計	19,509	100.0%	<b>19,166</b>	100.0%	△1.8%

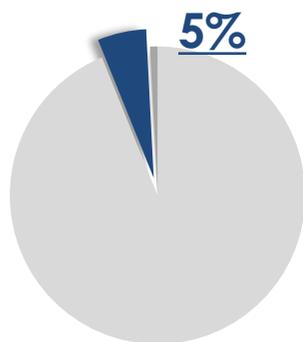
## 輸送実績

	2018年度	2Q累計	2019年度	2Q累計	前期比
有償旅客数 (千人)		794		<b>788</b>	△0.7%
有償旅客キロ RPK (百万人・km)		764		<b>758</b>	△0.8%
提供座席キロ ASK (百万席・km)		1,010		<b>1,005</b>	△0.5%
座席利用率 L/F (%)		75.6		<b>75.4</b>	△0.2pt
イールド (円)		16.9		<b>16.9</b>	△0.0

※上記輸送実績には全日本空輸株式会社への座席販売分を含めておりません。

- ・ 北九州=台北線はインバウンド需要が旺盛で順調に集客をのばし、旅客運送収入は計画線で推移
- ・ 名古屋=台北線は認知度・集客に課題あり

2019年度  
国際線  
旅客収入上半期実績



## 販売実績

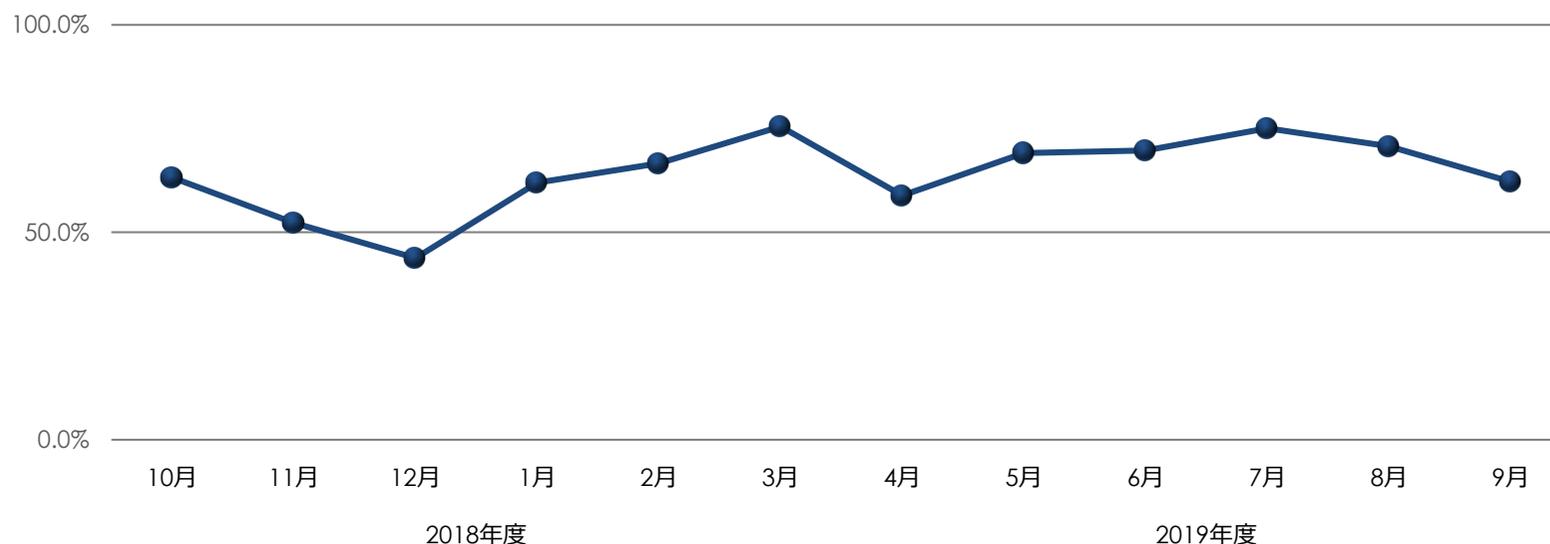
(単位：百万円)

	2019年度 2Q累計	2019年度 通年計画
定期旅客運送収入	1,079	2,208

## 輸送実績

	2019年度 2Q累計	2019年度 通年計画
提供座席キロ ASK (百万席・km)	174	348

## 利用率の推移



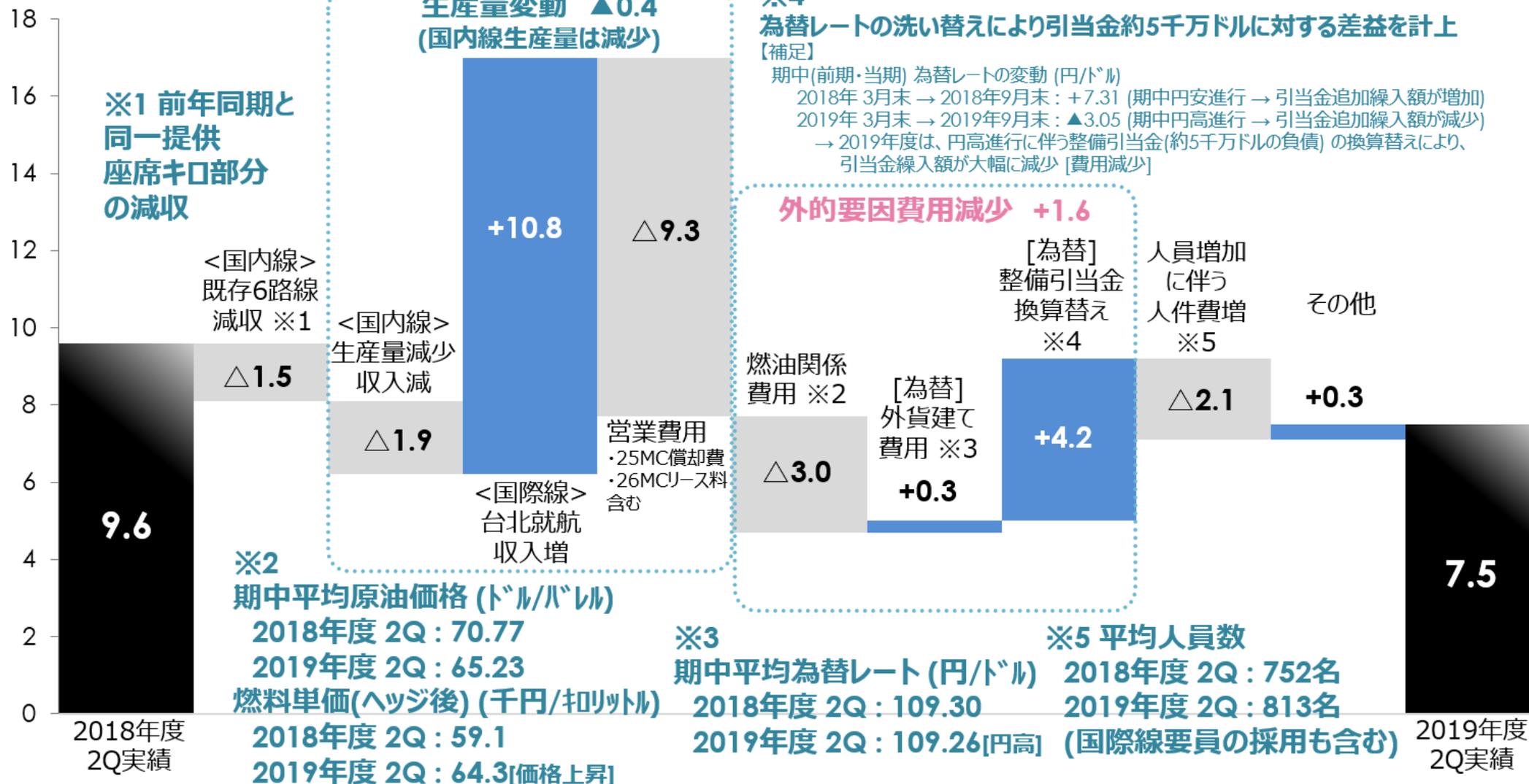
- ・ 営業費用は9.5億円増加、主要因は増機(JA25MC、JA26MC)・生産量増加にともなう機材費および燃油費等の変動費
- ・ ユニットコスト(CASK)は低下

(単位：百万円)

			2018年度 2Q累計	2019年度 2Q累計	増減額	増減率
営業収入			19,509	<b>20,245</b>	+735	+3.8%
営業費用	航空事業費	航行費（空港使用料等）	7,688	<b>8,413</b>	+724	+9.4%
		うち燃油費および燃料税	4,049	<b>4,624</b>	+574	+14.2%
		整備費（整備外注費等）	2,994	<b>2,718</b>	△275	△9.2%
		航空機材費（賃借料等）	2,663	<b>2,969</b>	+305	+11.5%
		運送費（外部委託費等）	2,874	<b>3,196</b>	+322	+11.2%
	小計	16,220	<b>17,297</b>	+1,077	+6.6%	
	附帯事業費	29	<b>50</b>	+21	+73.8%	
	販売費	1,525	<b>1,464</b>	△61	△4.0%	
一般管理費	769	<b>686</b>	△82	△10.8%		
合計	18,545	<b>19,500</b>	+954	+5.1%		
	うち償却費	777	<b>897</b>	+120	+15.4%	
営業利益			964	<b>745</b>	△219	△22.7%
ユニットコスト（円）（燃料費含む）			11.9	<b>11.3</b>	△0.5	△4.7%

## 【営業利益】▲2.1億円 (2018年度2Q ⇒ 2019年度2Q)

単位：億円  
(符号は利益に対して)



- ・ 利益の着実な積み上げで有利子負債を減らしつつ純資産は増加、財務の安全性を高める
- ・ (下期)2019年10月に新造機1機のリースを開始

(単位：百万円)

	2019.3月末	2019.9月末	増減額
総資産	28,087	<b>27,947</b>	△140
純資産額	8,537	<b>8,886</b>	+348
自己資本比率	30.4%	<b>31.8%</b>	+1.4pt
有利子負債残高	8,864	<b>7,465</b>	△1,399
ネットD/Eレシオ(倍) ※	3.9	<b>3.1</b>	—

※ 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

- ・ 2019年6月の消費税還付(11億円)、2019年度上期の未払消費税(3.5億円)が主因で営業C/Fが大幅増加
- ・ 前年同期の有形固定資産(航空機)取得がなくなり投資C/Fは一段落
- ・ 借入金返済を進めるも現金及び現金同等物はプラス

(単位：百万円)

	2018年度 2Q累計	2019年度 2Q累計	増減額
営業キャッシュフロー	△512	<b>2,831</b>	+3,343
投資キャッシュフロー	△3,842	<b>△410</b>	+3,431
財務キャッシュフロー	3,450	<b>△1,161</b>	△4,612
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△837	<b>1,226</b>	+2,064
現金及び現金同等物	6,504	<b>6,754</b>	+250

## Ⅱ. 2019年度 通期業績予想

STARFLYER

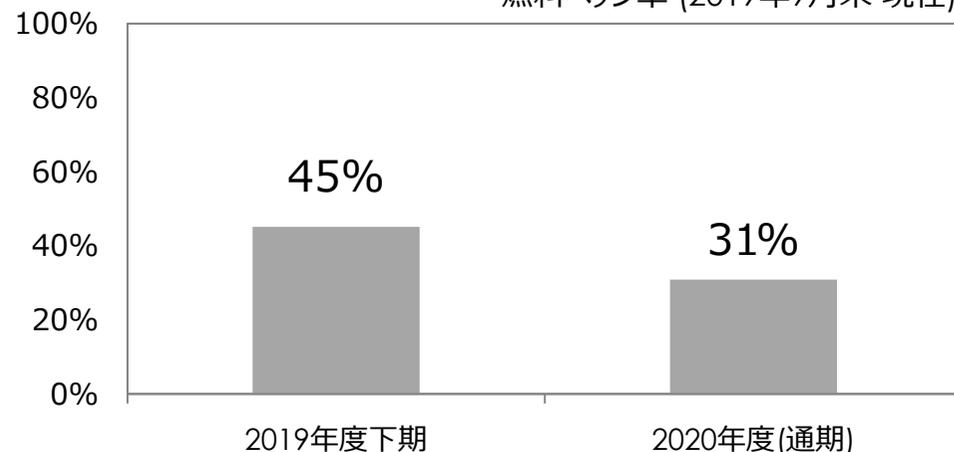
- ・来期以降を見据え引き続き国際線に販売費投下を予定、通期業績予想は据え置き
- ・対上期実績比下期売上増加見込み(10月末より福岡=名古屋(中部)便倍増)
- ・上期の円高進行分の戻し入れ(整備費)、一般諸経費を上積み

(単位：百万円)

	2019年度 当初計画	2019年度見通し		2018年度 通期実績	
		下期 想定値	通期		
営業収入	42,400	22,154	42,400	39,937	
営業利益	1,100	354	1,100	1,264	
経常利益	1,000	259	1,000	1,250	
当期純利益	400	△287	400	513	
EPS (円)	139.60	-100.27	139.60	179.03	
一株配当 (円)	10	-	10	10	
営業利益率(%)	2.6%	1.6%	2.6%	3.2%	
実績・ 前提条件	ドバイ原油価格 (ドル/バレル)	62.00	62.00	62.00	68.98
	円ドル為替レート (円/ドル)	110.00	110.00	110.00	110.48

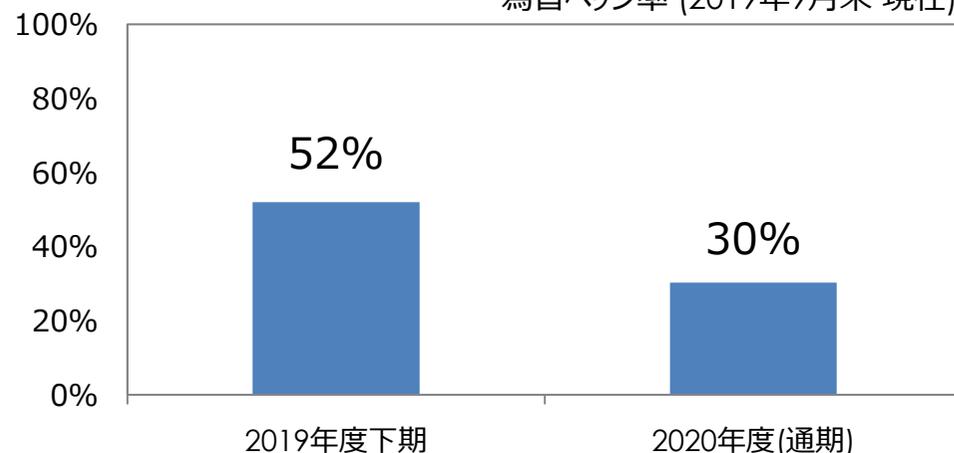
## 燃料ヘッジ

燃料ヘッジ率 (2019年9月末 現在)



## 為替ヘッジ

為替ヘッジ率 (2019年9月末 現在)



	2019年度 2Q累計 (実績)	2019年度 前提値
ドバイ原油価格 (ドル/バレル)	65.2	62.0

### 【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、燃油費に下期6ヶ月間において21百万円の影響を受ける可能性があります。

	2019年度 2Q累計 (実績)	2019年度 前提値
円ドル為替レート (円/ドル)	109.3	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、航空機材費等に下期6ヶ月において42百万円の影響、経常利益段階では30百万円の影響を受ける可能性があります。

### Ⅲ. 中期經營戰略進捗

STARFLYER

## 中期ビジョン2020

2020年度末に  
当社がやりたい姿

“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

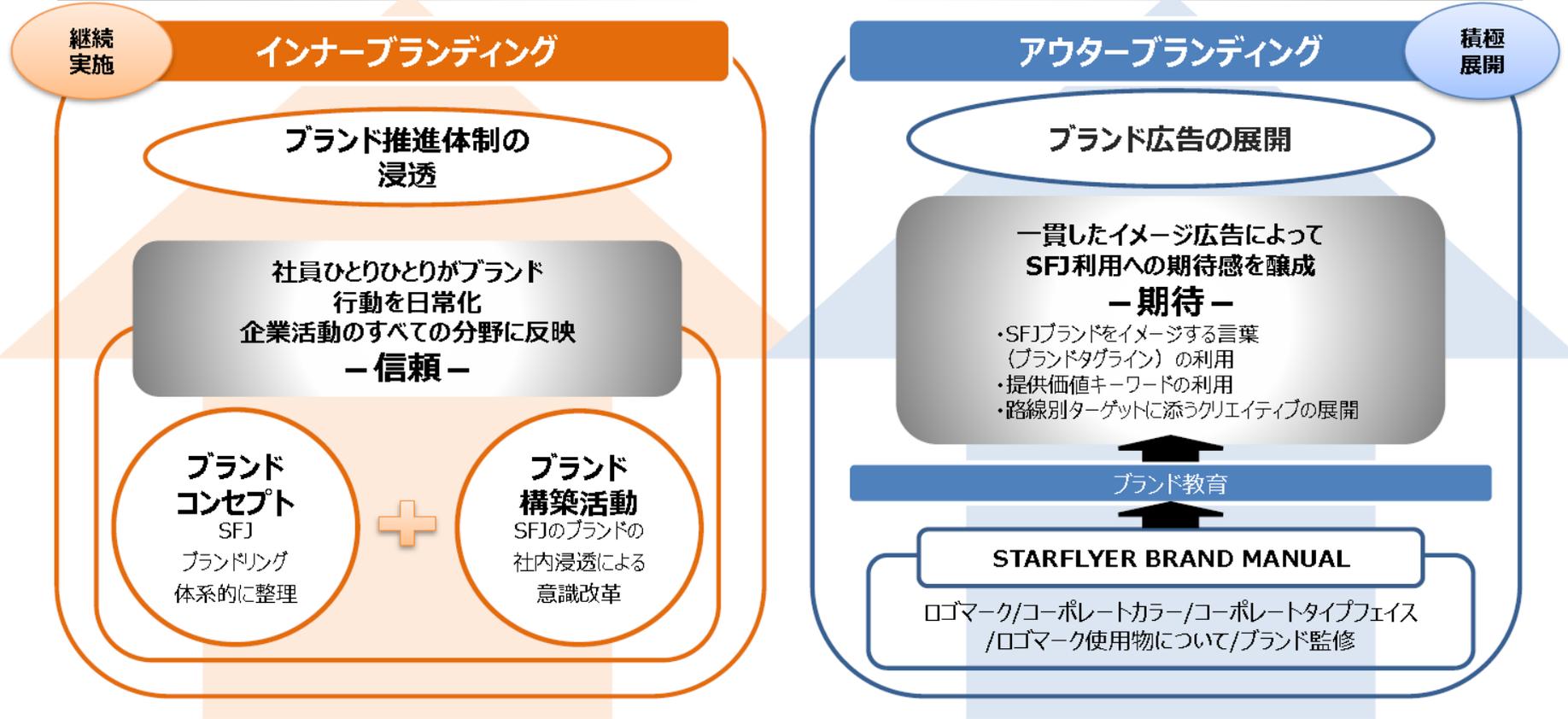
心に響く  
ホスピタリティを  
実践します。

信頼・安心

経営基盤を  
強化します。

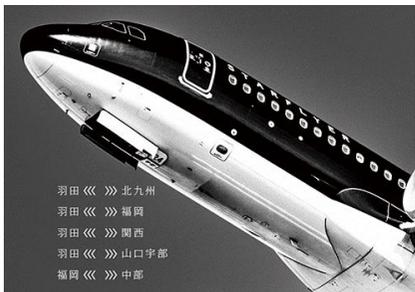
戦略	戦略骨子(Phase II)	2018年度実績	2019年度上期までの進捗		
安全	ネットワーク	・既存5路線の収益向上 ・国内定期路線拡大、国際定期便再参入	・北九州＝那覇線の運航拡大 ・北九州/中部＝台北線の開設	・10月より福岡＝名古屋便を増便(3→6往復) ・引き続き福岡＝台北開設を目指す	
	機材プロダクト	・ネットワーク戦略と連動した機材計画 ・新しい客室仕様の検討	・国際線仕様のJA25MC、JA26MCを導入 ・退役予定のJA05MCは路線拡大を見据えリース延長	・2019年10月に国際線仕様のJA27MCを導入 ・2020年度以降の機材更新・追加導入機材検討中	
	リソース	「選択と集中」により自社リソースを有効活用	台北での整備作業と地上ハンドリング作業を外部委託	機材品質・業務効率の向上を目指しビッグデータ活用開始	
	オペレーション品質	・お客様に選ばれるオペレーション実現 ・新オペレーション体制による各機能向上、全体最適・お客様本位の体制を目指す	・新オペレーション体制の運営開始 ・台風の影響もあり国内線就航率98.6%と目標未達 ・国内線定時出発率93.9%と目標(94.2%)未達も大幅改善	・就航率 国内線98.9%、国際線99.0% ・定時出発率 国内線94.3%(前年度より向上)、国際線83.3% ・新しい体制についての改善を継続実施	
	人財	・社員各々が高いパフォーマンスをもって組織貢献するための仕組みと取り巻く環境の整備 ・人財の育成、知識経験の継承を通じた組織力強化およびES向上	・採用から入社後の人財育成体系の構築実施 ・オフィスリニューアル等を通じた社員交流の活性化を推進 ・人事情報システム構築プロジェクト設置と開発	・各階層に対する教育の強化 ・働き方改革の様々な取り組みを実施 ・組織横断プロジェクトを継続的に実施 ・新人事情報システム運用開始	
	情報システム	社内外の変化に対応可能なIT基盤の整備	・会員向けスマートフォンアプリ、国際線旅客システムの導入 ・RPAのトライアル運用を開始	Web予約機能強化	
	財務	・さらなる財務基盤の強化 ・強固な利益体質の構築	・原油高、国際線就航により費用増加も経常利益は計画達成 ・NET D/ELレシオ計画3.4倍に対し3.9倍と超過するも想定内	上期D/ELレシオ3.1と計画に対し順調に推移中	
	CSR	・リスク管理体制再整備・コンプライアンス強化 ・社会、地域貢献に向けた積極的な取り組み ・安全推進活動、教育体系の改善、管理能力の向上 ・危機管理体制の整備	・コンプライアンス委員会等で法令遵守への取り組みを推進 ・地域イベントへの積極的参加、スポーツ選手・文化振興支援 ・危機管理体制の見直し ・事故、重大インシデント0件 ・ヒューマンエラー起因義務報告目標0.30件/1000便以下達成	・アルコール検出での便遅延(8月)を受け教育・乗務員個別面談実施、法制化に先駆けCA、整備・運航従事者アルコール検査開始 ・リスク分析・低減を目指しリスクマネージャー制度を導入 ・事故、重大インシデント0件継続 ・ヒューマンエラー起因義務報告対象拡大により0.36件/1000便、ただし昨年基準では0.21件	
	CS	ブランド	・インナーブランディングでブランドマインド統一 ・アウターブランディング積極展開	・JCSI 顧客満足度10年連続1位達成 ・社員のブランドマインドの醸成 ・レジャー路線(那覇・台湾線)向けの広告を展開	・2018年度に展開の広告が各種広告賞を受賞 ・「おもてなしセンター」による教育受託によるブランドイメージの浸透
		マーケティング	・分かりやすい運賃体系設定 ・予約から搭乗までのシームレスな環境作り ・公式サイト・SNSを通じコミュニケーション強化	・国内線：会員制度変更、新サービス・アプリ導入、新会員サービス訴求で困り込み、SNSコミュニケーション強化 ・国際線：認知度向上対策(広告、旅行博、Facebook等)	・ホームページの多言語化準備 ・カスタマーエクスペリエンス(CX)強化 ・国際線のさらなる販売網の拡大と認知度向上
サービス		・個性際立つスターフライヤーサービスを提供するために、ソフト面、ハード面ともに進化を図る	・新機材導入や施設リニューアルによるさらなる利便性の向上 ・国際線就航に伴う機内サービス開発・向上、座席モニター多言語化	・よりグローバル、よりユニバーサルなおもてなしを目指し、外部講師によるダイバーシティ、コミュニケーション等の教育を継続的に実施 ・「おもてなしセンター」による接客教育・講演の積極的受託	

強いSFJブランドを作る <競合との差別化>



Outer Branding 実績

日本最大級の広告賞「ACC Creative Awards」ブランド・コミュニケーション部門デザインカテゴリーにてシルバー賞を受賞



羽田 <<>> 北九州  
羽田 <<>> 福岡  
羽田 <<>> 関西  
羽田 <<>> 山口宇部  
福岡 <<>> 中部

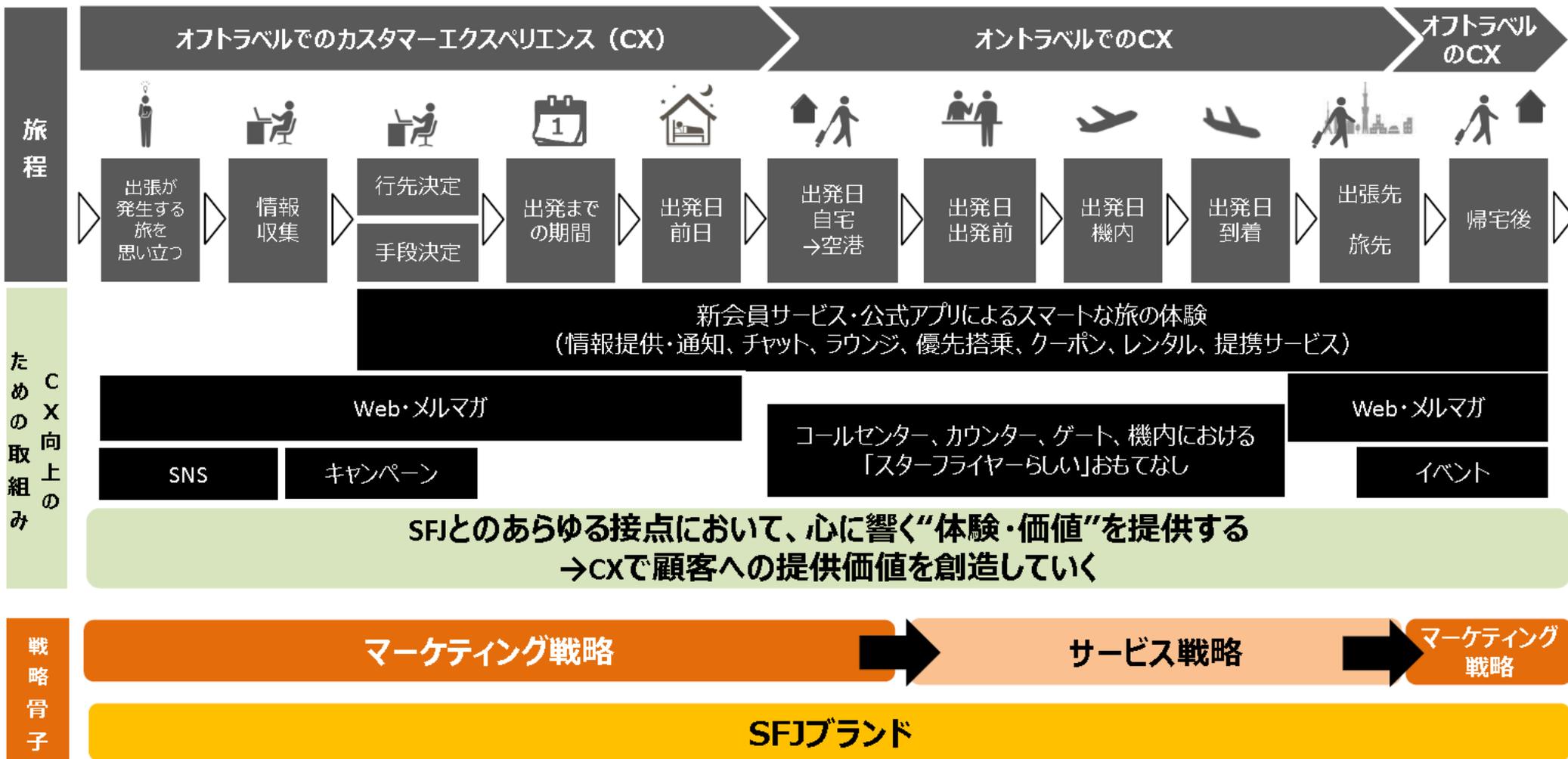


輝く人の、  
STARFLYER

2018年度受賞実績

- 2018年度 第35回 読売広告大賞 読者賞(西部本社) 受賞  
ACC Creative Awards 2018  
Spikes Asia 2018  
One show 2018  
D&AD Award 2018

顧客体験価値の向上への取組み



アプリダウンロード・ご利用実績

ベガ会員（年間30回以上ご搭乗）： 70%以上  
アルタイル会員（年間10回以上ご搭乗）： 55%以上

## 「おもてなしセンター」の取り組み

**「おもてなしセンター」**  
 お客様にどの場面でも「**一気に通貫でスターフライヤーらしさ**」を感じて頂けるおもてなしを考察し啓発・推進。社員が培ってきたknowledge・skillを外部にも発信し、企業の価値向上に繋げる。

**<INNER> 社内向け** **更なるCS向上に向けた、教育制度の構築**

**企業基盤の磐石化による課題解決**

- ・SFJらしいおもてなしの考察・共有
- ・社内教育／全社員公開型
- ・社員教育／階層別(新入社員・リフレッシュ・管理職登用時他)
- ・顧客のタッチポイントにおける課題確認と日常指導
- ・CS内部監査 等



**<社内・社外向け共通のゴール>  
 グループ全体の価値向上**

**<OUTER> 社外向け** **価値提供 外部講演・講師の受託と商品化**

**企業の価値向上**

- ・人財活用 (シニア・スペシャリスト等)  
 働き方の多様性 **女性活用・活躍**
- ・SFJファンの創出



**Outer実績** 2018年度受託 **52件/年** → 2019年度上期受託 **52件/6ヶ月**

- 講演先** (敬称略・50音順)
- ・ 株式会社ギラヴァンツ北九州
  - ・ 株式会社日本マーケティング研究所
  - ・ キリンホールディングス株式会社
  - ・ 公益財団法人 日本生産性本部
  - ・ 公立大学法人 北九州市立大学
  - ・ 東急株式会社
  - ・ 東急不動産ホールディングス株式会社
  - ・ ライオン株式会社
- その他、企業、団体、大学等
- 講演テーマ**
- ・ 当社のCS推進の仕組み・各種取り組み
  - ・ JCSI結果内容分析
  - ・ 社内おもてなし教育
  - ・ ホスピタリティ・CS講習
  - ・ ビジネスマナー講習
  - ・ コミュニケーション講習
  - ・ (大学・専門学校生向け)エアライン業界就職対策講座
- その他、北九州市オリンピック・パラリンピック推進事業の一環として  
 地元小学校で講習会を実施

## ES向上委員会

## スターフライヤー「My Style」



パフォーマンスの向上を目指し7月に「カジュアルDAY」を実施。社員や取引先にも好評のため、「My Style」と名称を改め、通年実施を決定。



## ダイバーシティ&インクルージョン推進プロジェクト

新しい「両立」のカタチへ

### KEYWORD 1

パートナーや家族と共に

### KEYWORD 2

ジェンダーフリー

### KEYWORD 3

ライフスタイルに合わせた働き方

3つのキーワードをもとに、育児休業後の職場復帰、仕事と育児の両立を支援推進する活動を

2019年4月よりスタート



女性も男性も、仕事と育児を楽しむ企業  
ライフステージが変化しても安心して働き能力を発揮できる職場

様々な価値観を受容し活かす「全員参加型企业」になることで、多様な市場ニーズに対応できる企業を目指します



## 北九州空港は・・・

- ・福岡の第2の玄関口
- ・24時間稼働の空港
- ・近隣県からも需要あり



2019年11月現在

東京(羽田) → 福岡		福岡 → 東京(羽田)	
6:40	8:45	7:00	8:30
9:10	11:15	9:20	10:55
(中略) 毎日8往復運航			
18:30	20:30	19:05	20:40
20:00	21:55	21:05	22:40

東京(羽田) → 北九州		北九州 → 東京(羽田)	
7:45	9:35	5:30	7:00
9:15	11:05	7:00	8:25
(中略) 毎日11往復運航			
21:00	22:45	17:50	19:20
22:00	23:50	19:35	21:15
22:55	24:45	21:10	22:40

※  
※  
※

※

※深夜早朝便に合わせ福岡⇔北九州間の「福北バス」を運航

24時間稼働の北九州空港利用で、東京滞在時間をもっと長く東京到着をもっと早く。(福岡空港は22時までの運用制限あり)



東京(羽田) → 北九州		北九州 → 東京(羽田)	
博多駅発 03:30 →		5:30	7:00
21:00	22:45	→ 博多駅着 24:28	
22:00	23:50	→ 博多駅着 25:33	
22:55	24:45	→ 博多駅着 26:28	

## 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

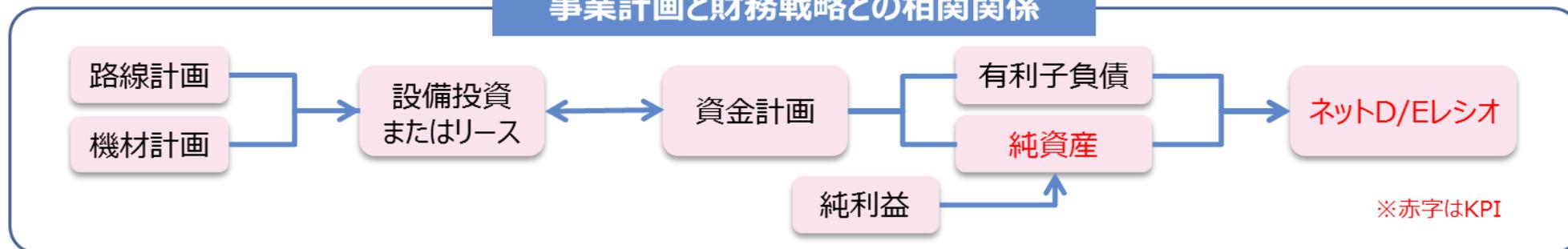
- ①純資産のさらなる積み上げを図る
- ②成長戦略に必要な投資等を積極的に実施しつつ、財務体質が悪化しないように投資ペースをコントロールする

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	“ <b>100億円</b> ”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	“ <b>3倍</b> ”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)

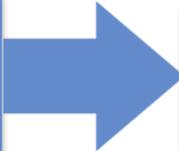
株主還元

### 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

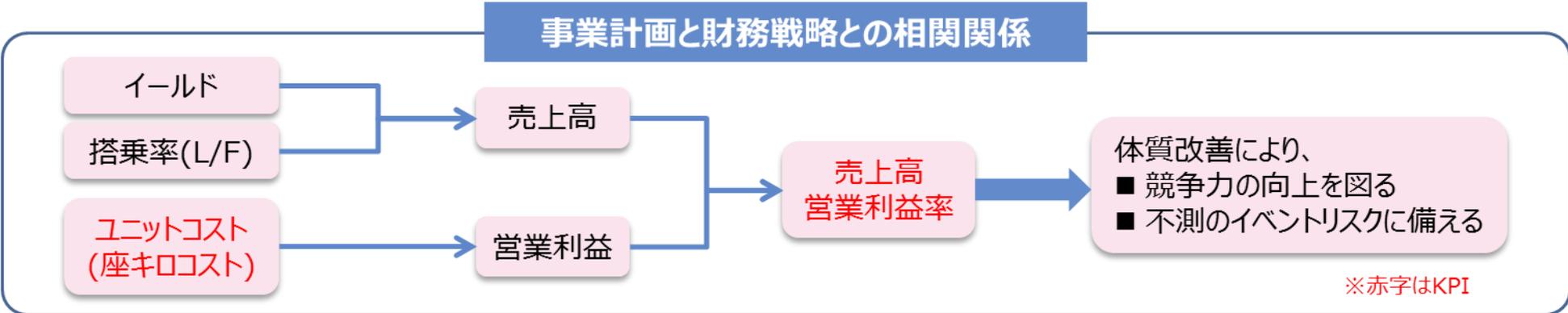


以下のKPIを設定し、進捗状況を管理していく

KPI	目標	向上方針
売上高営業利益率	“ <b>5%の確保</b> ”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	“ <b>10円台前半</b> ”を目指す	

適切なバランス

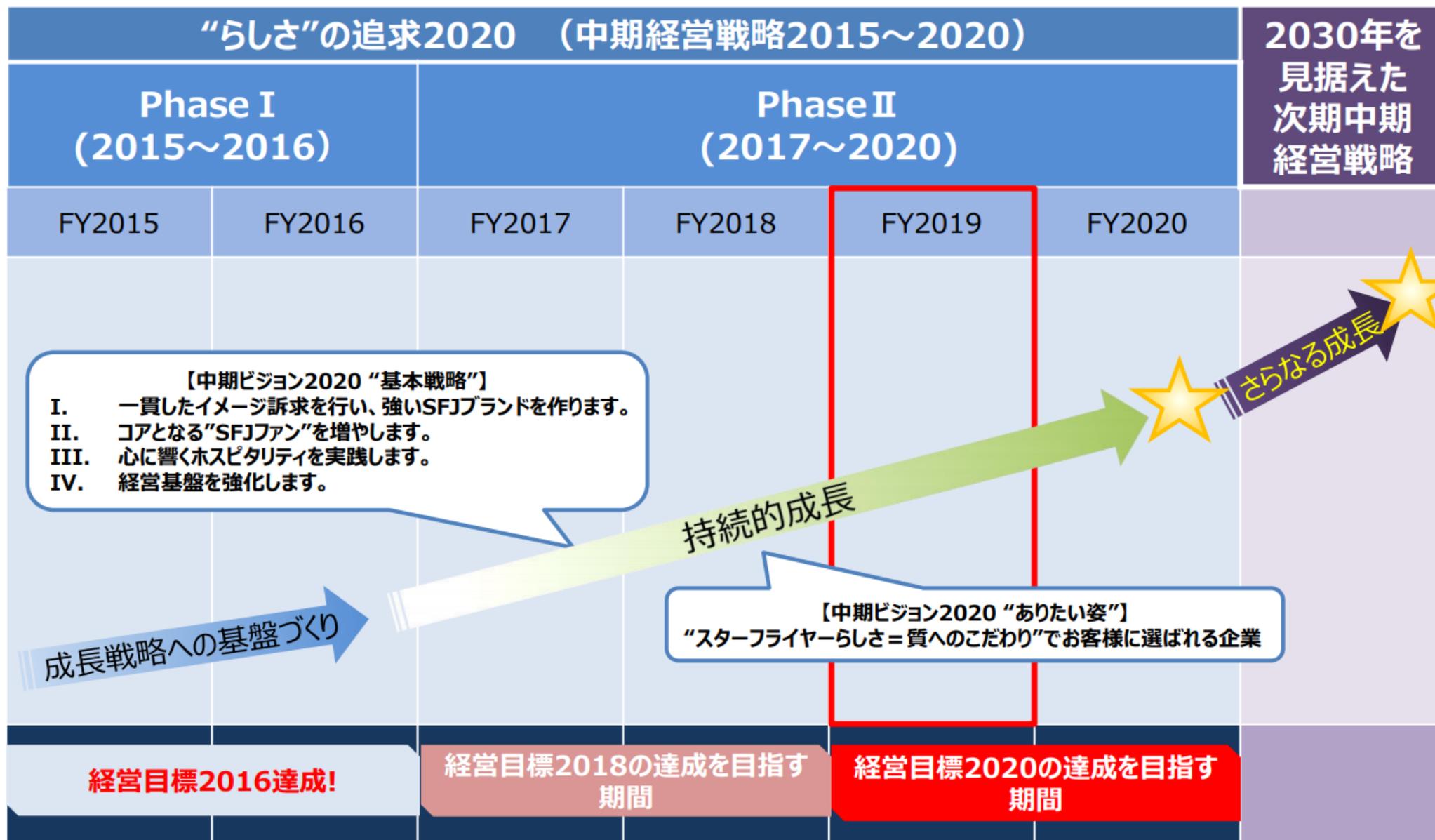
- ロイヤリティとサービス品質向上に対する支出継続
- 経営基盤の強化に資する投資(一時費用を含む)



		関連SDGs
<b>E</b> 環境	<b>環境への配慮</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 法令を遵守した部品・備品の廃棄、リサイクル</li> <li>▶ 地域美化活動、環境保全へのサポート活動</li> <li>▶ リデュース、リユース、リサイクルの3R活動の推進</li> </ul>	<div style="display: flex; flex-wrap: wrap;"> <div style="width: 50%; text-align: center;">  <p>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</p> </div> <div style="width: 50%; text-align: center;">  <p>11 住み続けられる まちづくりを</p> </div> <div style="width: 50%; text-align: center;">  <p>12 つくる責任 つかう責任</p> </div> <div style="width: 50%; text-align: center;">  <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p> </div> </div>
<b>S</b> 社会	<b>社会・地域への貢献（教育・文化・経済）</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 地元NPO法人・スポーツチーム・スポーツ選手・芸術家等への支援</li> <li>▶ おもてなしスペシャリストによる社内外の研修・講演会の実施</li> <li>▶ 航空教室開催や企業見学の受入れ</li> </ul> <b>ワークライフバランス向上と「働き方改革」への取り組み</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 人財開発室を中心としたダイバーシティ推進の取り組み</li> <li>▶ 「健康経営」に結びつく社員健康力アップに向けた活動</li> <li>▶ 個人と組織が一体となり、双方の成長に貢献しあう関係への風土醸成</li> </ul>	<div style="display: flex; flex-wrap: wrap;"> <div style="width: 50%; text-align: center;">  <p>4 質の高い教育を みんなに</p> </div> <div style="width: 50%; text-align: center;">  <p>5 ジェンダー平等を 実現しよう</p> </div> <div style="width: 50%; text-align: center;">  <p>8 働きがいも 経済成長も</p> </div> <div style="width: 50%; text-align: center;">  <p>10 人や国の不平等 をなくそう</p> </div> <div style="width: 50%; text-align: center;">  <p>17 パートナシップで 目標を達成しよう</p> </div> </div>
<b>G</b> 企業 統治	<b>コンプライアンスと一般リスク管理の整備</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 飲酒運転等、法令違反撲滅のための教育研修の開催</li> <li>▶ コンプライアンス委員会の継続と取り決め事項の周知徹底推進</li> <li>▶ 社内各部門と連携したリスク管理強化と危機対応体制等の整備</li> </ul> <b>ステークホルダーとの関係強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 取締役会の機能強化</li> <li>▶ ステークホルダーとの継続的な対話</li> <li>▶ 適切な情報開示と透明性の確保</li> </ul>	<div style="display: flex; flex-wrap: wrap;"> <div style="width: 50%; text-align: center;">  <p>12 つくる責任 つかう責任</p> </div> </div>

## IV. 資料

STARFLYER



## 航空政策

- 関西3空港一体運営開始
- 運航乗務員 乗務前後飲酒基準法制化
- 落下物対策強化  
(航空機落下物被害者救済制度義務化)
- 航空機搭乗時の障がい者移動支援措置義務化
- CO2排出量モニタリング義務化

## その他航空関連

- 大手の国内線Wi-Fi無償化開始
- ANA B787エンジン問題で大量欠航
- B737MAX相次ぐ事故により運航停止
- JAL傘下LCC“ZIPAIR Tokyo (ジップエア・トーキョー)”誕生(2020年就航予定)
- 各社 九州・中部地方より台北線就航
- FDA 北九州＝名古屋運休※
- FDA 北九州＝静岡就航※  
※2019夏季ダイヤより

## 新幹線

- 無料Wi-Fiサービス拡大
- 東京オリ・パラに向けた安全対策強化

## 世界情勢

- 米中貿易摩擦激化
- イギリス経済はBrexitに伴う先行き不透明感から軟調
- 米トランプ政権の保護主義傾向
- 不安定な中東情勢による地政学リスクの継続
- 中東地域・欧米諸国等でのテロ脅威の拡大



STARFLYER

## 中国・アジア情勢

- 米朝首脳会談(シンガポール、ハノイ)
- 中国経済成長鈍化傾向
- 徴用工への賠償命令など日韓の政治面一段と冷え込むも、旅行需要は堅調
- 台湾統一地方選挙与党大敗
- 南シナ海の覇権争いによる地政学リスクの増加

## 日本情勢

- 長期安定政権下での緩やかな景気拡大
- 金融緩和維持(低金利の継続)
- 首都圏集中と地方創生
- 人財需要の増加・少子化傾向による労働力不足
- 訪日外国人引き続き増加傾向
- 東京オリ・パラに向けた首都圏インフラ整備
- 2025年大阪国際博覧会開催決定
- 自然災害多発
  - ✓ 西日本豪雨
  - ✓ 大阪北部地震・北海道地震
  - ✓ 台風21号・連絡橋閉鎖による関西空港閉鎖

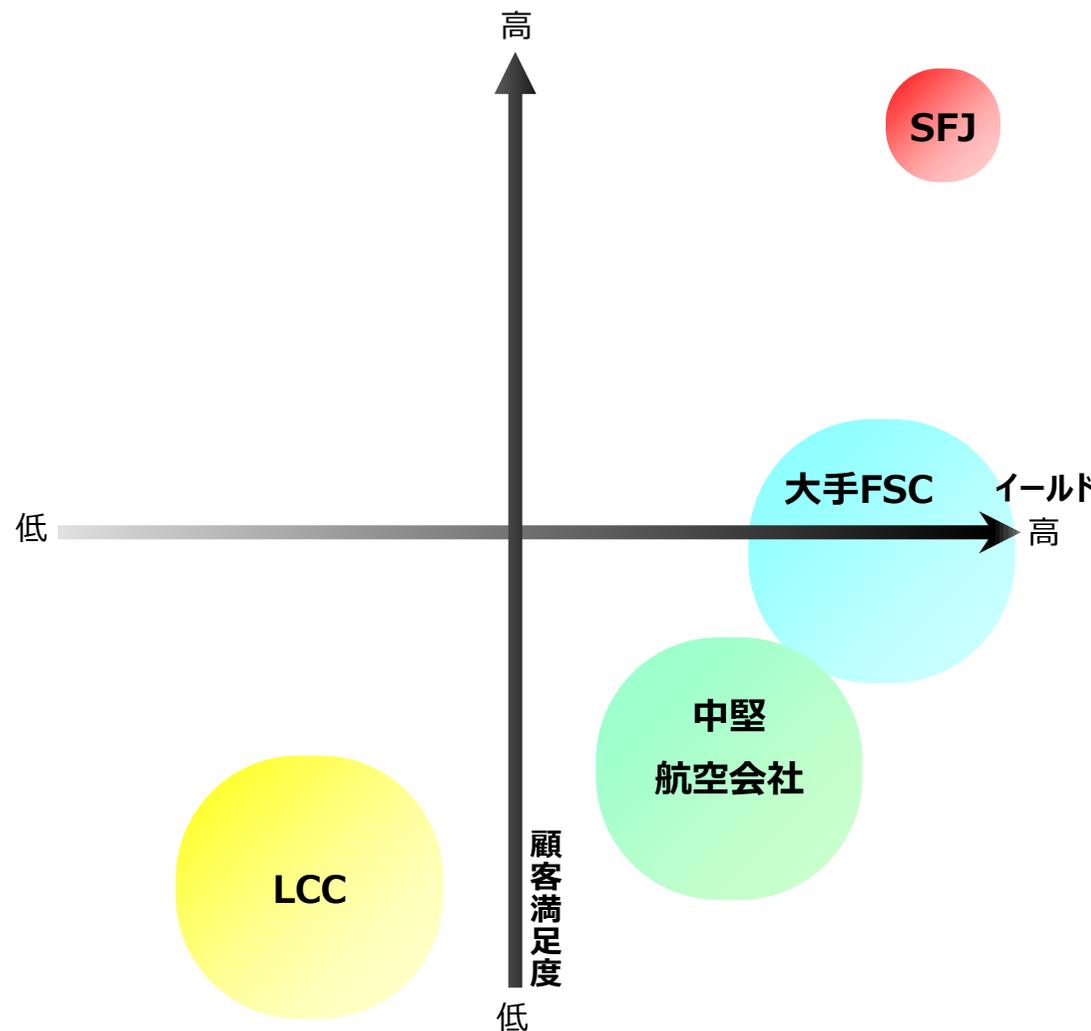
## 九州・山口情勢

- 北九州市人口95万人割る
- 北九州市SDGs※推進モデル都市に選定
- 大規模再開発「天神ビッグバン」進展
- 先端成長産業の集積(MRJ含む)
- 九州来訪外国人引き続き増加傾向
- ※経済開発協力機構の持続可能な開発目標に積極的に取り組む都市



顧客満足度10年連続第1位

2018年度JCSI(日本版顧客満足度指数)調査 国内航空



**効率化**  
事業運営に係る要素

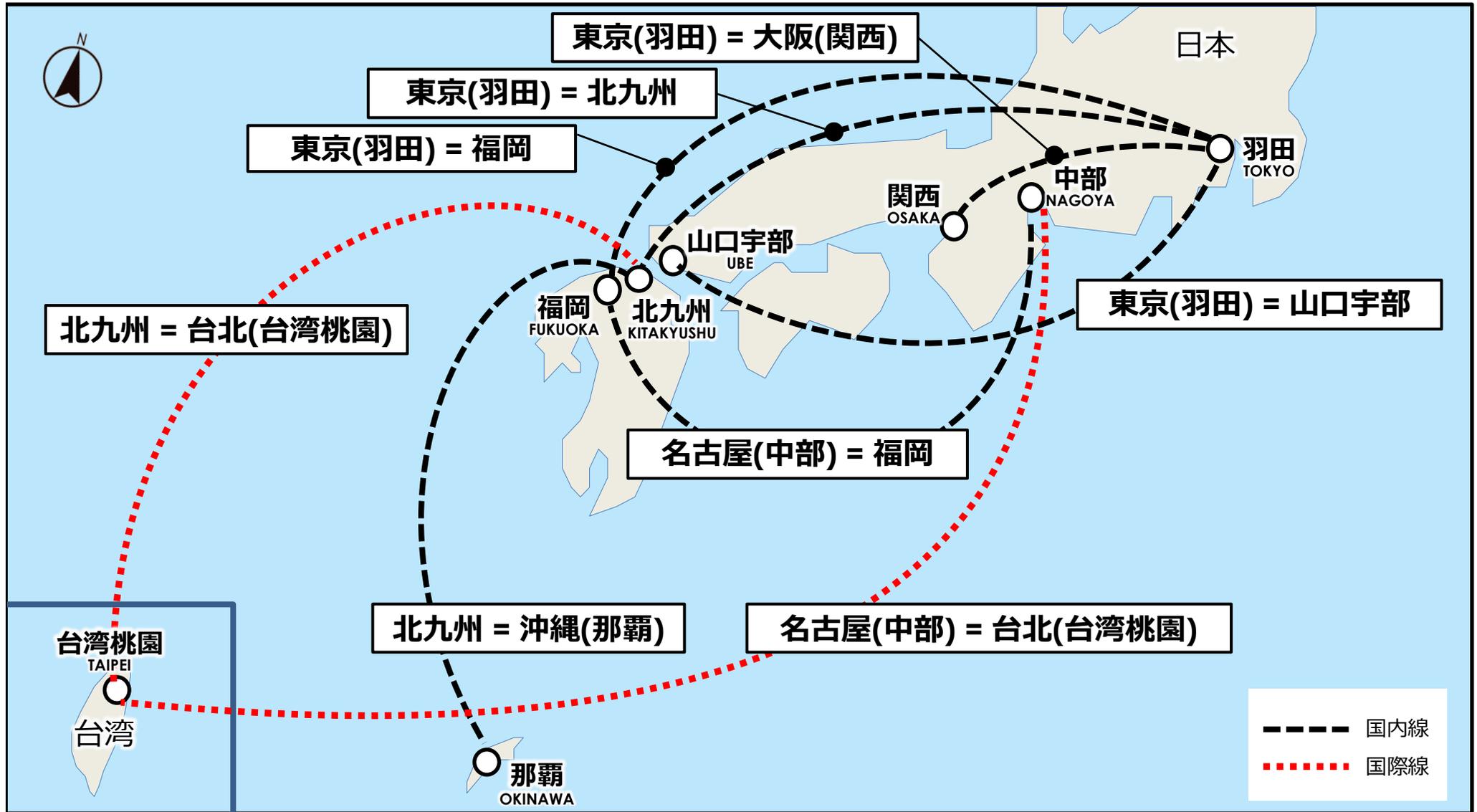
機材を統一	短距離路線に特化
-------	----------

**高付加価値化**  
顧客満足度に係る要素

プライマリー空港利用	広い座席空間を確保
機内設備充実	機内サービス充実
親しみとぬくもりを感じるホスピタリティ	

**感動のある航空会社**

リーズナブルな運賃  
FSCを上回る最上級のホスピタリティ



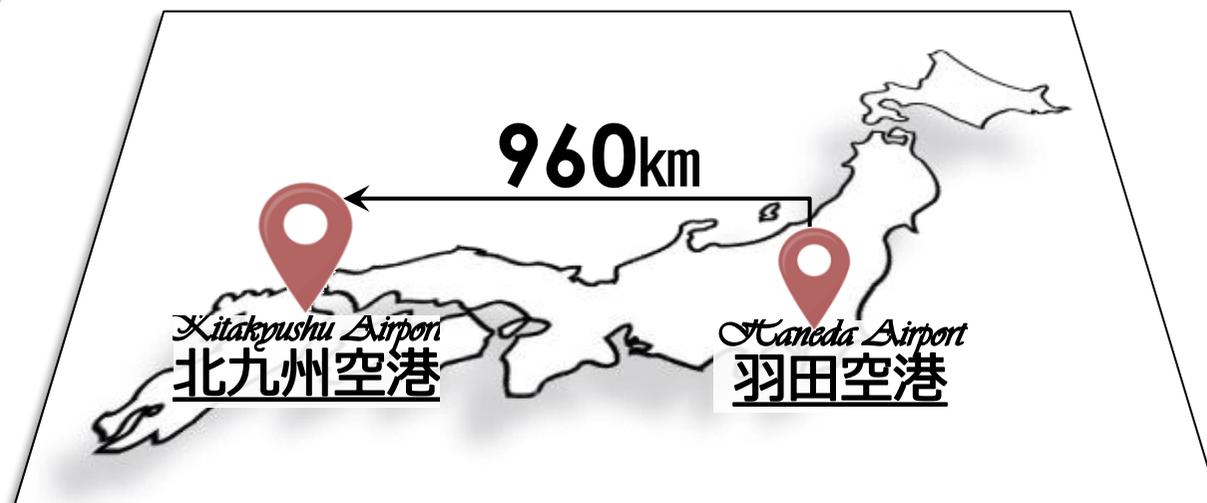
# 北九州市は羽田空港より西に位置しており 東アジア各都市へのアクセスは有利

北九州から4時間以内で  
到着可能な都市



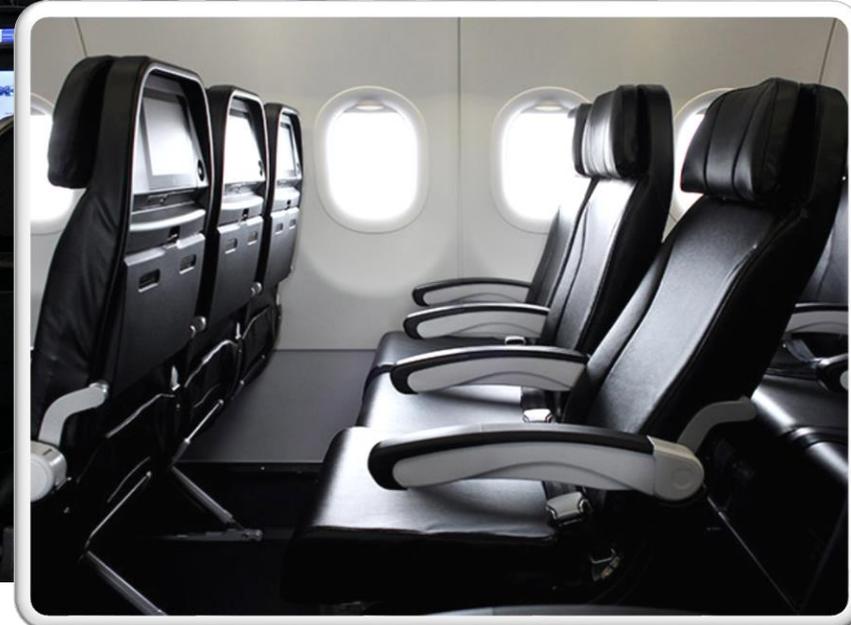
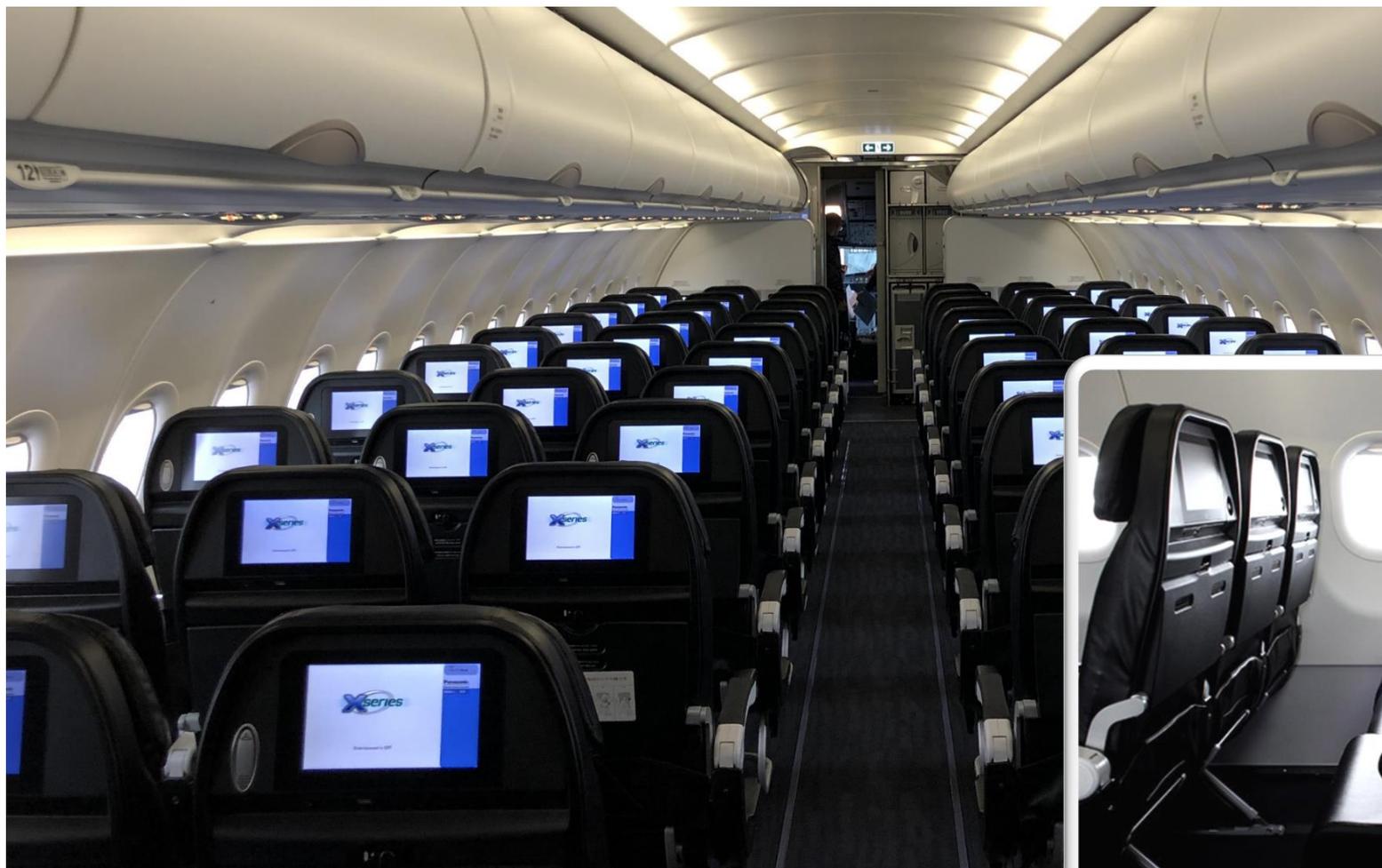
台北までの所要時間：

東京(羽田)から 4時間  
北九州から 2時間45分



## くつろぎの空間設計

- LCCでは同型機で通常180席のところ、5列少ない150席とすることで「ゆとり空間」を確保
- 全席にモニター、USB電源、電源コンセント、フットレストを設置
- 客室乗務員が厳選したタリーズコーヒー(SFJオリジナルブレンド)、スープその他のドリンクを無料で提供



## 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

# 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](mailto:ir@starflyer.jp))