



事業計画及び  
成長可能性に関する資料

2022年12月14日 スカイマーク株式会社



# 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。

### B737-(ボーイング737-)

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)」。

### イールド

旅客1人に対する1km(キロ)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(RPK)」。

### ユニットコスト

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。「総コスト÷座席キロ(ASK)」。

### ユニットレベニュー

レベニューマネジメントのパフォーマンスを定量的に測定する指標で、座席キロ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÷座席キロ(ASK)=座席利用率×イールド」。

### レベニューマネジメント

ネットワーク戦略と運賃戦略をベースとし、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。



# 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

## 特長

### 1. 国内高収益路線に注力

- 羽田路線RPK<sup>(1)</sup>構成比 57.4%(2018年度)
- 国内シェア第3位(2021年度)<sup>(2)</sup>

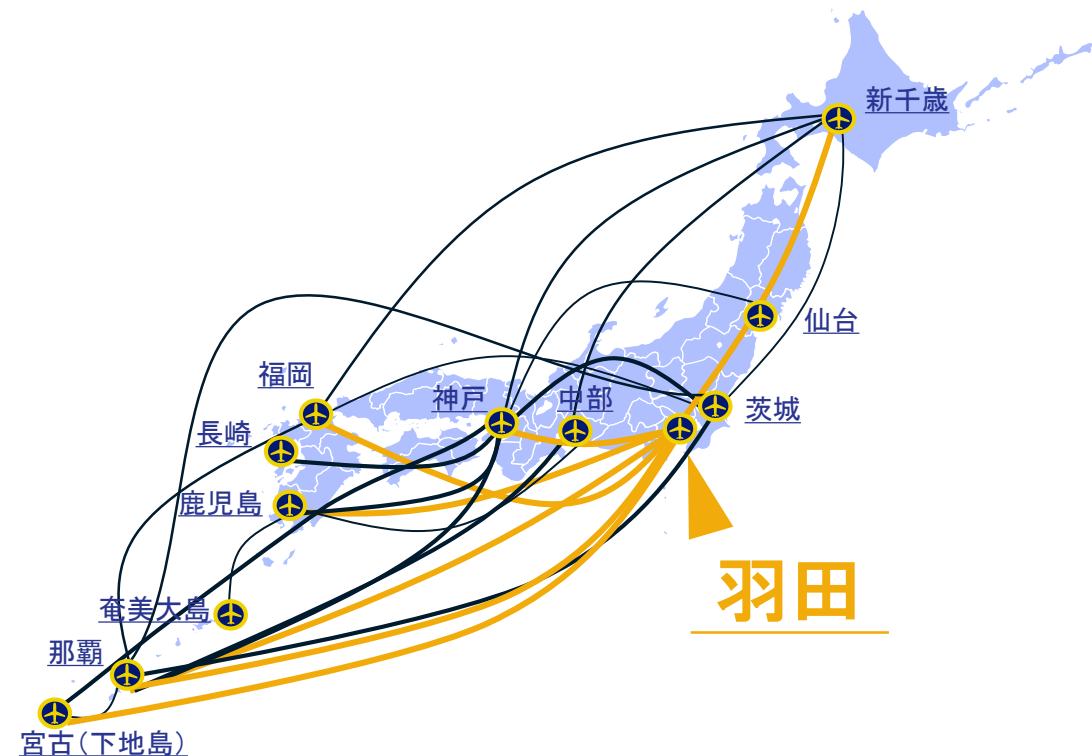
### 2. 高品質なサービスを身近な価格で提供

- 定時運航率本邦5年連続第1位(2017-2021年度)<sup>(3)</sup>
- 顧客満足度第1位(2022年度)<sup>(4)</sup>

### 3. 単一機材オペレーション

- B737-800(177席) × 29機 (2021年度)

## 国内12空港・23路線<sup>(6)</sup>に就航(2022年度)



## 主要財務指標(2018年度/2021年度)<sup>(5)</sup>

事業収益	882億円	／	471億円
営業利益	72億円	／	△166億円
当期純利益	91億円	／	△67億円
機材数	27機	／	29機
搭乗者数	約738万人	／	約416万人

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
5. 新型コロナウイルスの影響を受けている2021年度の業績はグレー色にて記載
6. 2022年10月時点



# 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

出所:会社開示資料、Google、総務省、国土交通省「空港管理状況」

注:

- 利用者最多空港:2019年末時点で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
- 2018年度時点
- 2018年度の運航便数ベース
- 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
- 総務省「人口動態調査」(2020年1月1日時点)
- 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2022年10月29日時点におけるICカード運賃
- 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2022年10月29日時点におけるICカード運賃
- 国土交通省「空港管理状況」(2018年)

## 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:460円 (6)

国内旅行者数:  
(コロナ禍前)  
6,747万人 (8)

### 成田空港

東京駅より約57km

所要時間約60分 (7)

料金:2,714円 (7)

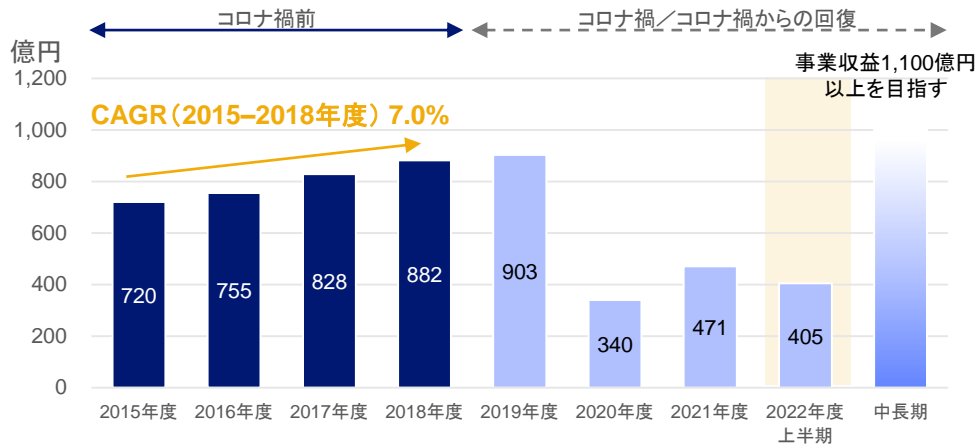
国内旅行者数:  
(コロナ禍前)  
725万人 (8)



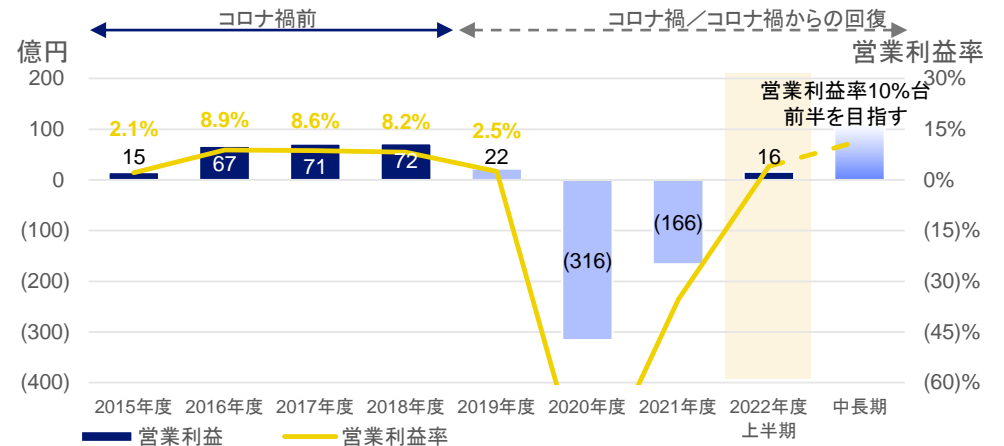
# 主要財務数値推移 (1)

2015年度の再生後<sup>(2)</sup>は新経営陣による努力により、コロナ禍前まで順調に業績を回復

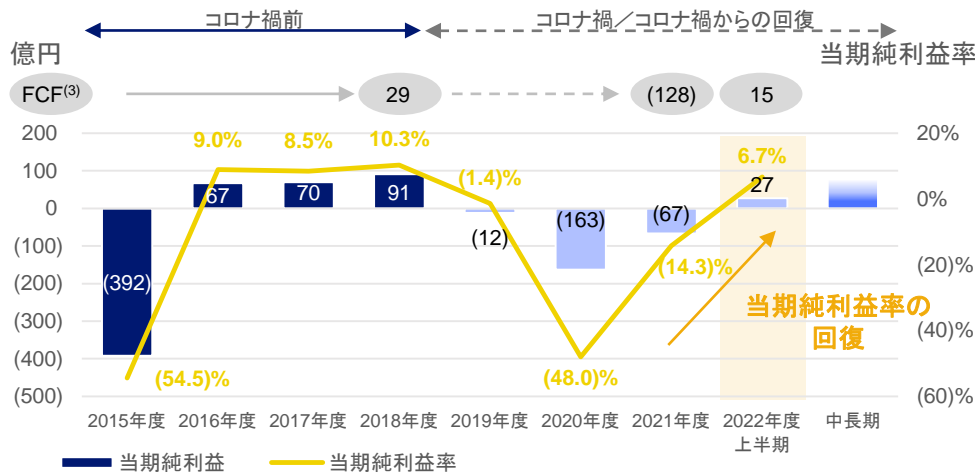
## 事業収益



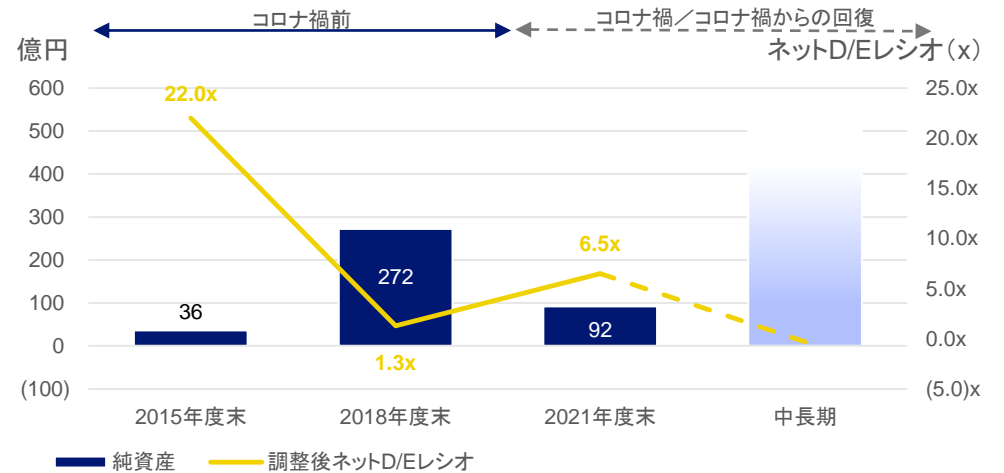
## 営業利益・営業利益率



## 当期純利益・当期純利益率



## 純資産・調整後ネットD/Eレシオ<sup>(4)(5)</sup>



注:  
 1. 中長期の将来値については一定の前提に基づくイメージ図であり、実際の数値を示唆し又はこれを確約するものではない。当社の現時点の想定通りにならない場合、またはその他当社がコントロールできない事象が生じた場合などにおいては、記載内容とは大幅に異なった内容となる可能性がある。  
 2. 2015年1月民事再生手続開始決定、2016年3月同手続終了  
 3. 営業キャッシュフロー+投資キャッシュフローにて算出  
 2018年度: 8,721百万円+(5,796)百万円=2,925百万円、2021年度 (12,459)百万円+(380)百万円= (12,839)百万円、2022年度上半期: 1,743百


万円+(144)百万円= 1,599百万円  
 4. 調整後有利子負債については、オペレーティング・リース加味後(2021年度末数値には未経過リース料33,896百万円、2018年度末数値には未経過リース料47,566百万円、2015年度末数値には未経過リース料82,993百万円をそれぞれ有利子負債として加算)  
 5. 調整後ネットD/Eレシオ=(注記4)に基づいた調整後有利子負債-現金及び預金)÷純資産









# ハイライト


- 


1 ★ 世界トップクラスの国内線市場における盤石な事業基盤
- 


2 ★ リーズナブルな運賃かつ高品質なサービスに支えられた収益拡大余地
- 


3 ★ 競争力の高いコスト構造
- 


4 ★ コロナ禍からの着実な回復
- 


5 ★ ポストコロナでの更なる成長余地
- 


6 ★ 更なる成長に向けた財務基盤の強化



# 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8割以上を占める

## 日本は世界第4位の国内線市場

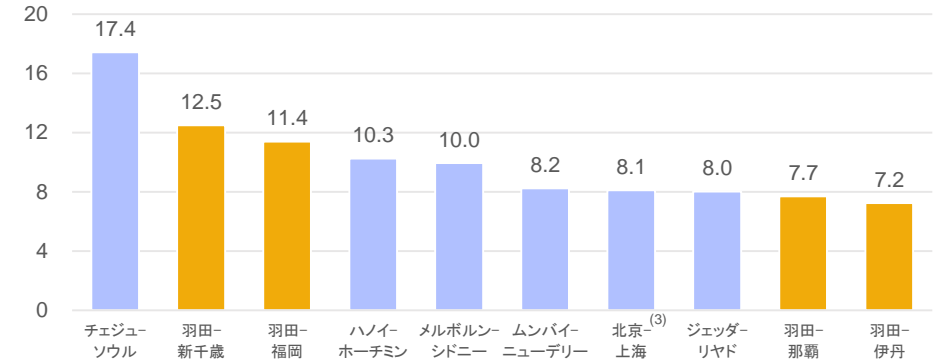
世界における国別国内線航空市場規模順位

順位	国名	提供座席数(百万)	
		2019年	2022/10
1	米国	993	81
2	中国	734	54
3	インド	171	14
4	日本	150	12
5	ブラジル	130	10
6	インドネシア	119	9

出所: OAG "Top Domestic Markets"

## 世界の混雑路線トップ10のうち最大4路線が羽田発着路線

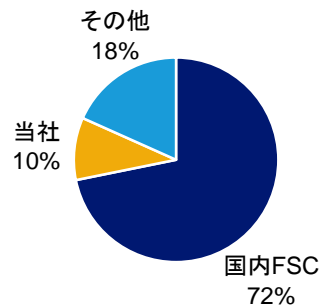
2020年の世界における国内線路線別規模順位(提供座席数、百万)



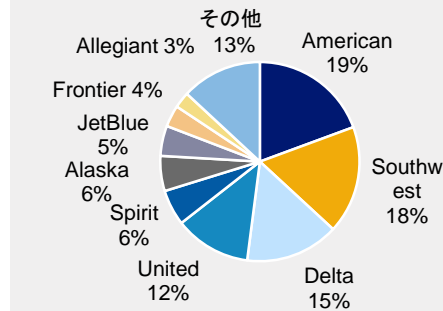
出所: OAG "Busiest Routes 2020"

## 本邦及び北米の国内線市場シェア(2020年度)<sup>(1)</sup>

日本<sup>(2)</sup>



北米<sup>(2)</sup>



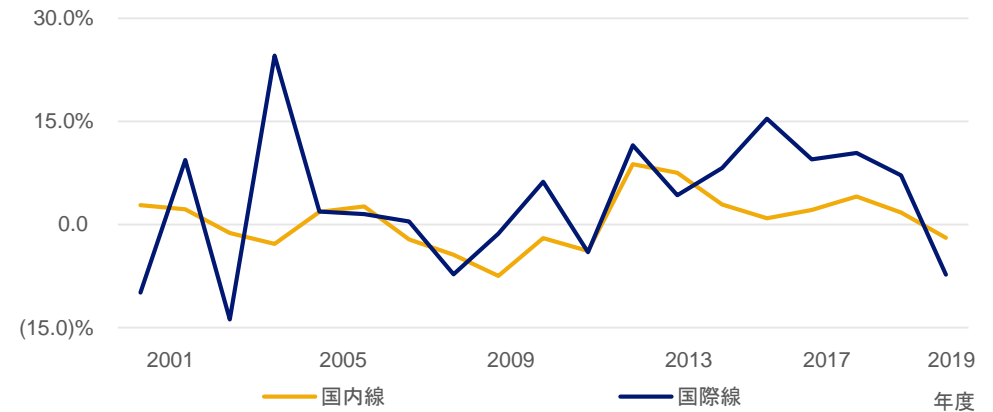
出所: 国土交通省「特定本邦航空運送事業者に係る情報」、航空統計要覧。RPKIによるシェア

注:

1. 日本は2020年4月-2021年3月、北米は2020年1月-2020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RPK合計値から表記航空会社のRPKを控除する形でその他を表記

## 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

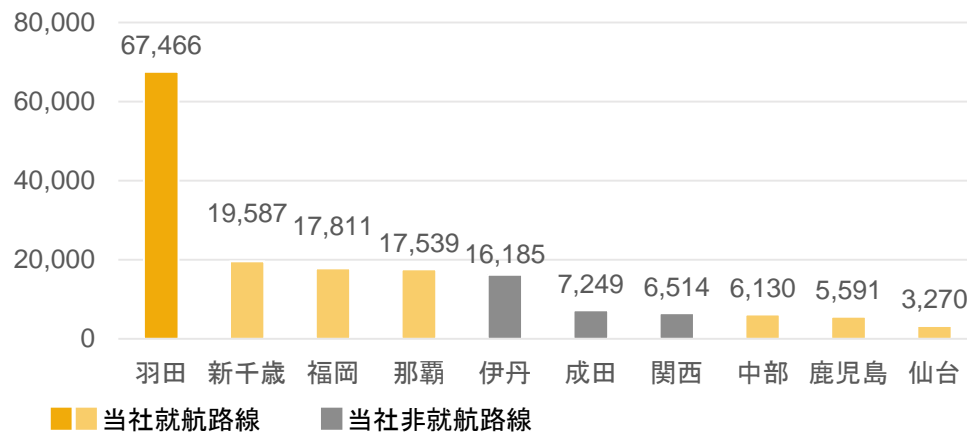


# 羽田空港において高まる存在感

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<sup>(1)</sup>

## 空港別利用者数は羽田空港が国内最多

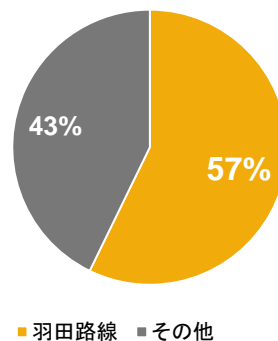
国内空港別国内旅行客数(上位10空港、2018年、千人)



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. 2022年10月時点  
2. 配分の決定時期

## 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 <sup>(2)</sup>	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<sup>(1)</sup>

### 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 <sup>(2)</sup>	31インチ	31インチ	29インチ
座席電源	基本有り <sup>(3)</sup>	基本有り <sup>(3)</sup>	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

注:  
1. 国内FSCはエコノミークラス  
2. 各社国内線における主要なシートピッチ  
3. 一部機材を除く

## 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	¥9,340	¥9,980	¥11,510
国内FSC 平均	¥14,540 (+56%)	¥20,980 (+110%)	¥16,910 (+47%)

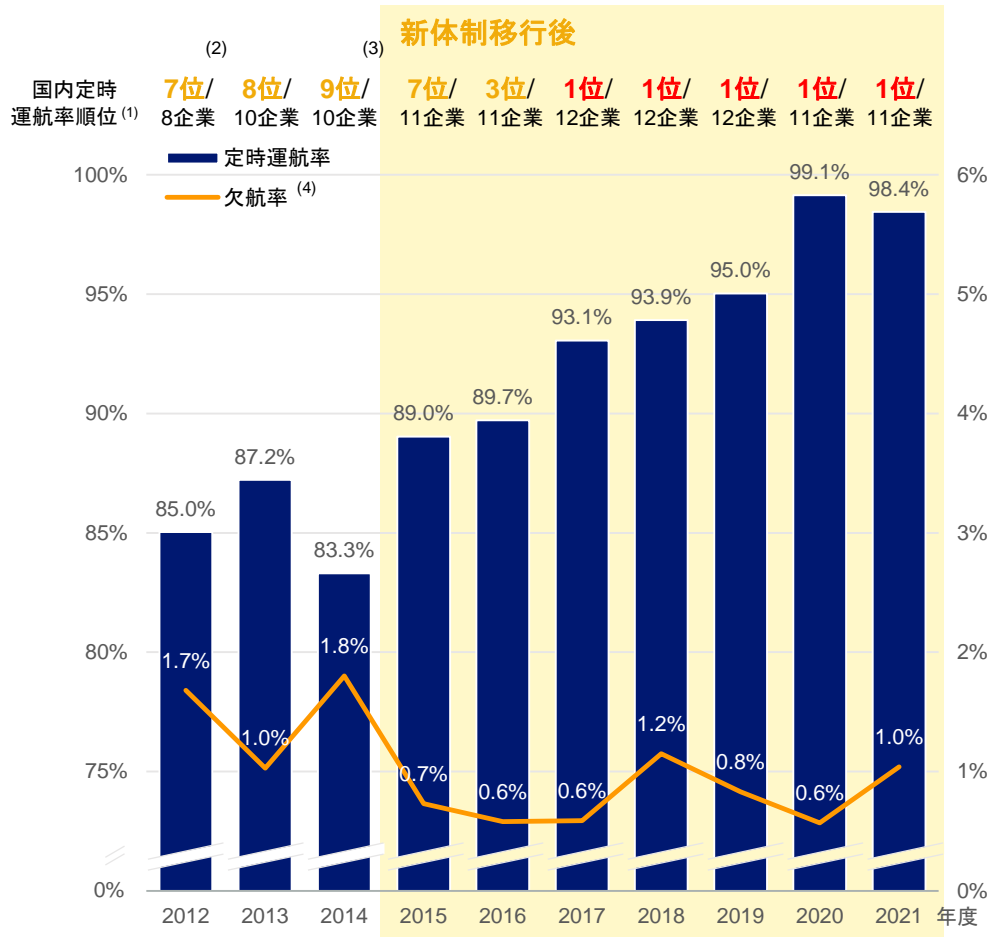
※2022年11月9日(水)時点での2022年11月30日(水)における各社公式航空券予約サイトでの大人運賃価格のうち、最も安い価格を参照



# 高品質サービスを通じた高い顧客満足度の実現

効果的な施策の遂行を通じて高い定時性、低い欠航率を実現し、顧客満足度向上を達成

## 高い定時性・低い欠航率を誇る高品質なサービス



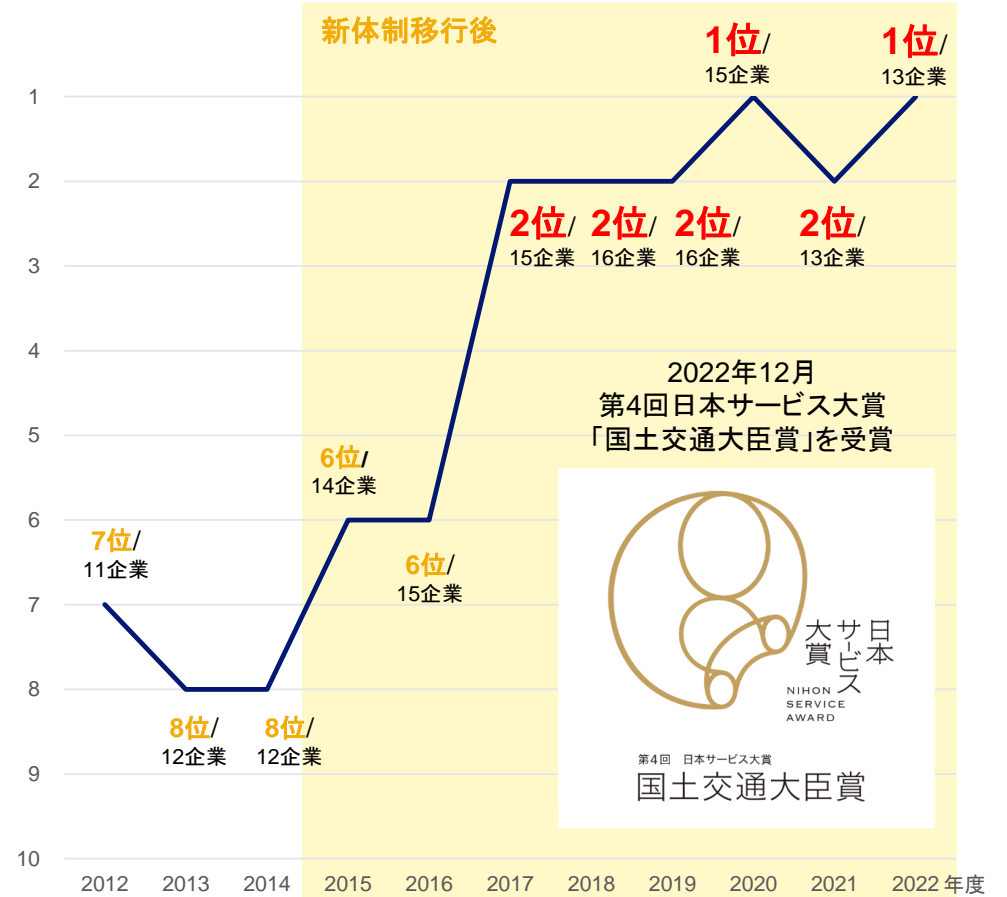
出所：国土交通省HP「航空輸送サービスに係る情報公開」、当社資料

**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11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、エアアジア・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

## 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」

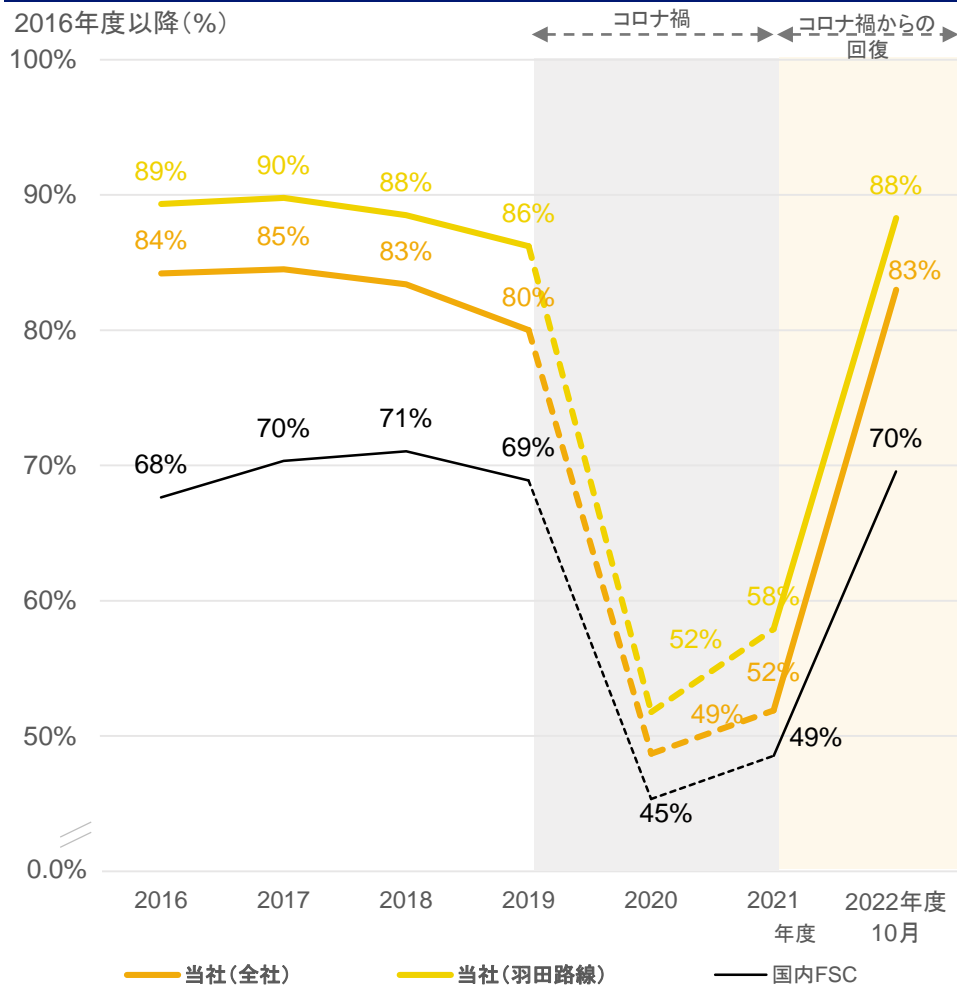
2. ジェットスター・ジャパンは2012年7月3日から、エアアジア・ジャパンは2012年8月1日から運航開始であったことから除外
3. 春秋航空日本が2014年8月1日からの運航であったことから除外
4. 欠航率：運航予定便数に対する欠航便の割合
5. 各国内航空会社、各新幹線を含む。2022年度時点で、以下の13企業（当社、AIR DO、ANA、Jetstar、JAL、スターフライヤー、ソラシドエア、Peach、九州新幹線・山陽新幹線・東海道新幹線・東北新幹線・北陸新幹線）



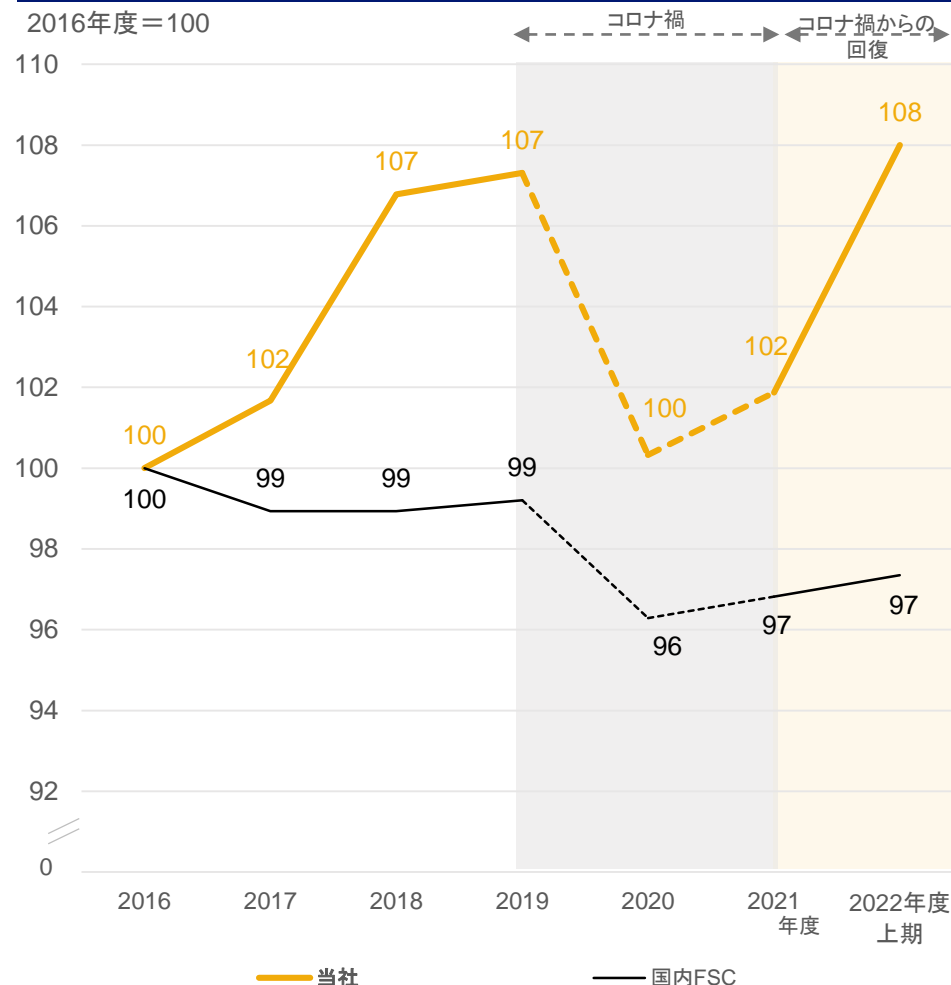
# サービス品質に裏付けられた高い搭乗率・価格転嫁余地

高品質のサービスを背景に、当社搭乗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との国内線搭乗率推移比較 (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

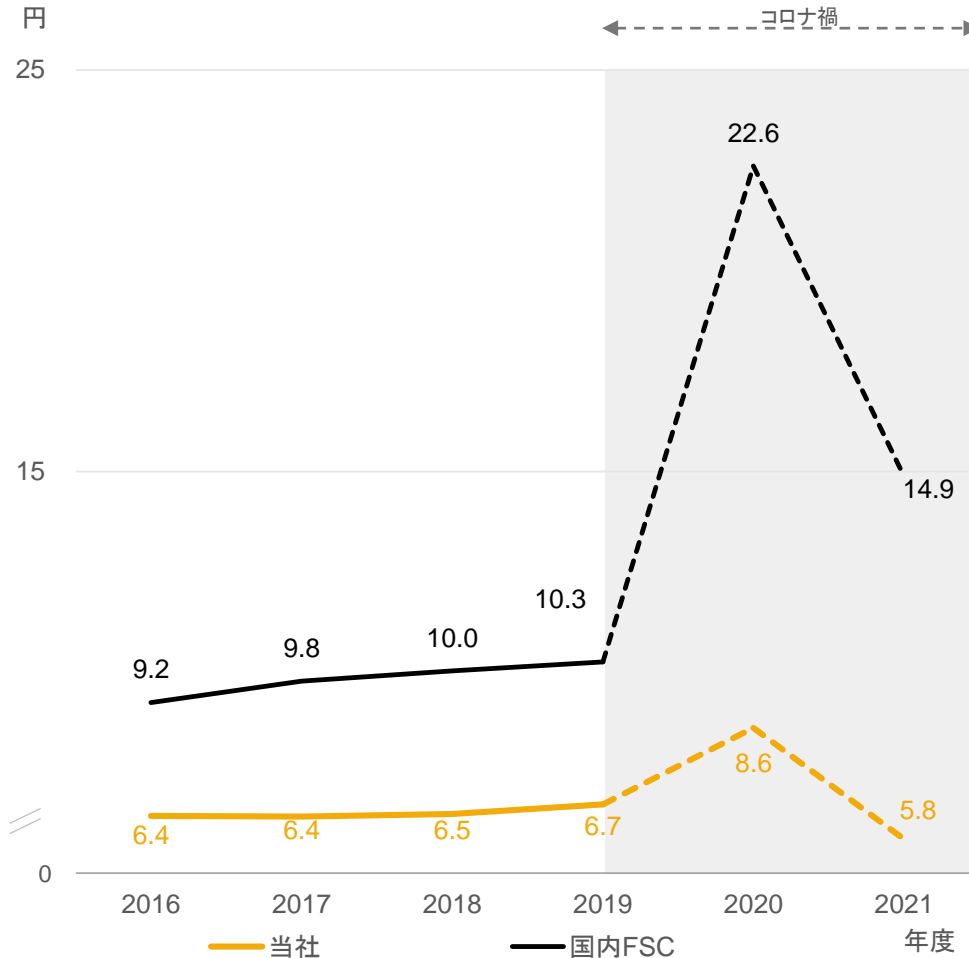
注：  
 1. 当社搭乗率：RPK/ASK。国内FSCについては各社公表資料から得られたデータの平均  
 2. イールド＝旅客収入 / RPK。2016年度の水準に対して相対化。但し、2022年度第上期については2016年度上期に対して相対化。国内FSCは各社の算出データの平均



# 高いコスト効率性(コロナ禍前)

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、コロナ禍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<sup>(1)</sup>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
- 羽田深夜枠の国内線活用も可能であり、航空機の稼働時間が向上  
— 4.5便/機・日 ⇒ 5.2便/機・日 (2015年度 ⇒ 2018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

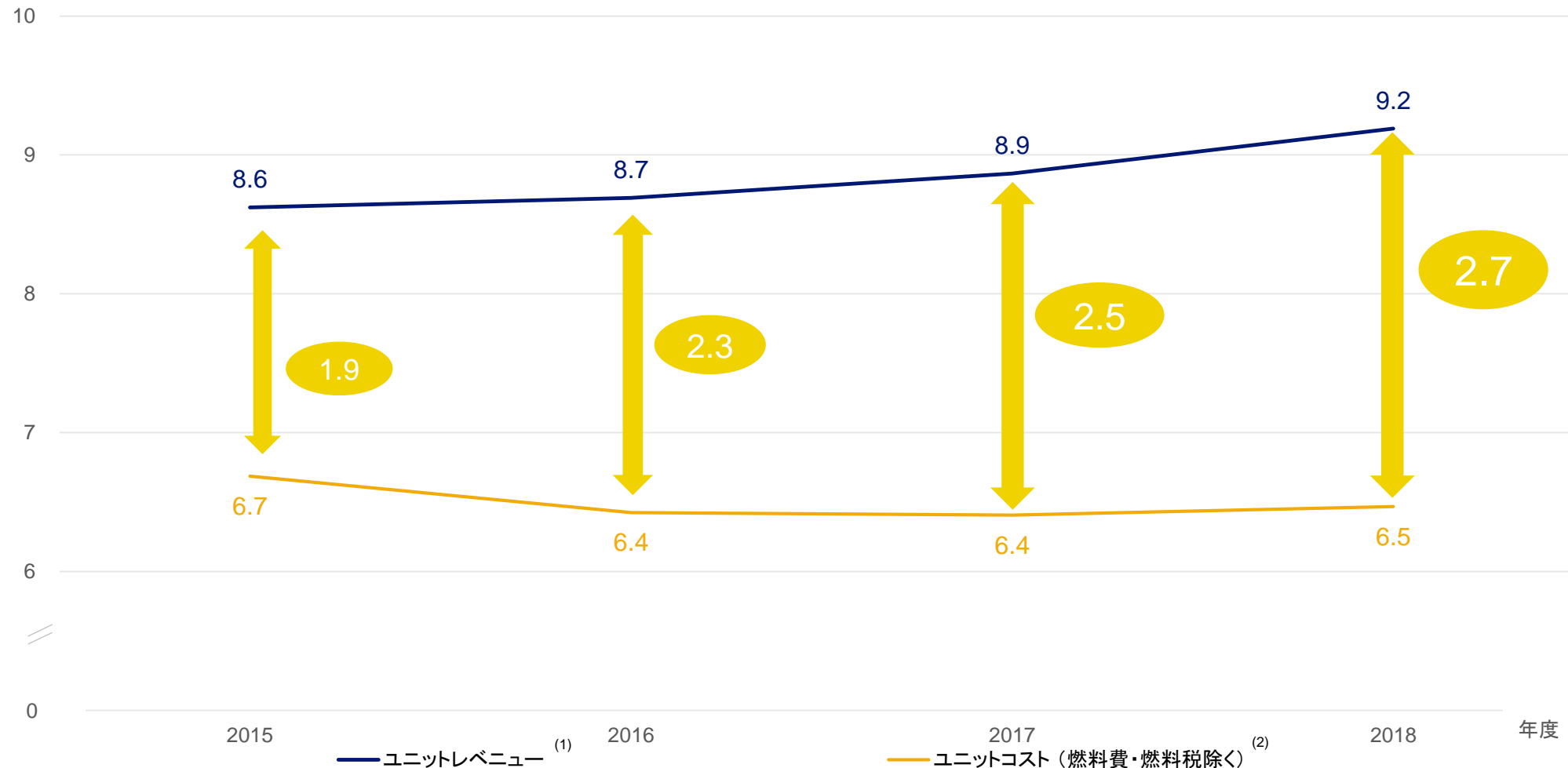


# ユニットレベニューとユニットコストのスプレッドは年々拡大

レベニューマネジメントが奏功し、ユニットレベニューが着実に増加した一方でユニットコストは減少し、コロナ禍前まで収益性は向上

## 競争力の高い収益構造(コロナ禍前)

円/座席・キロ



注:

1. ユニットレベニュー=旅客収入÷ASK

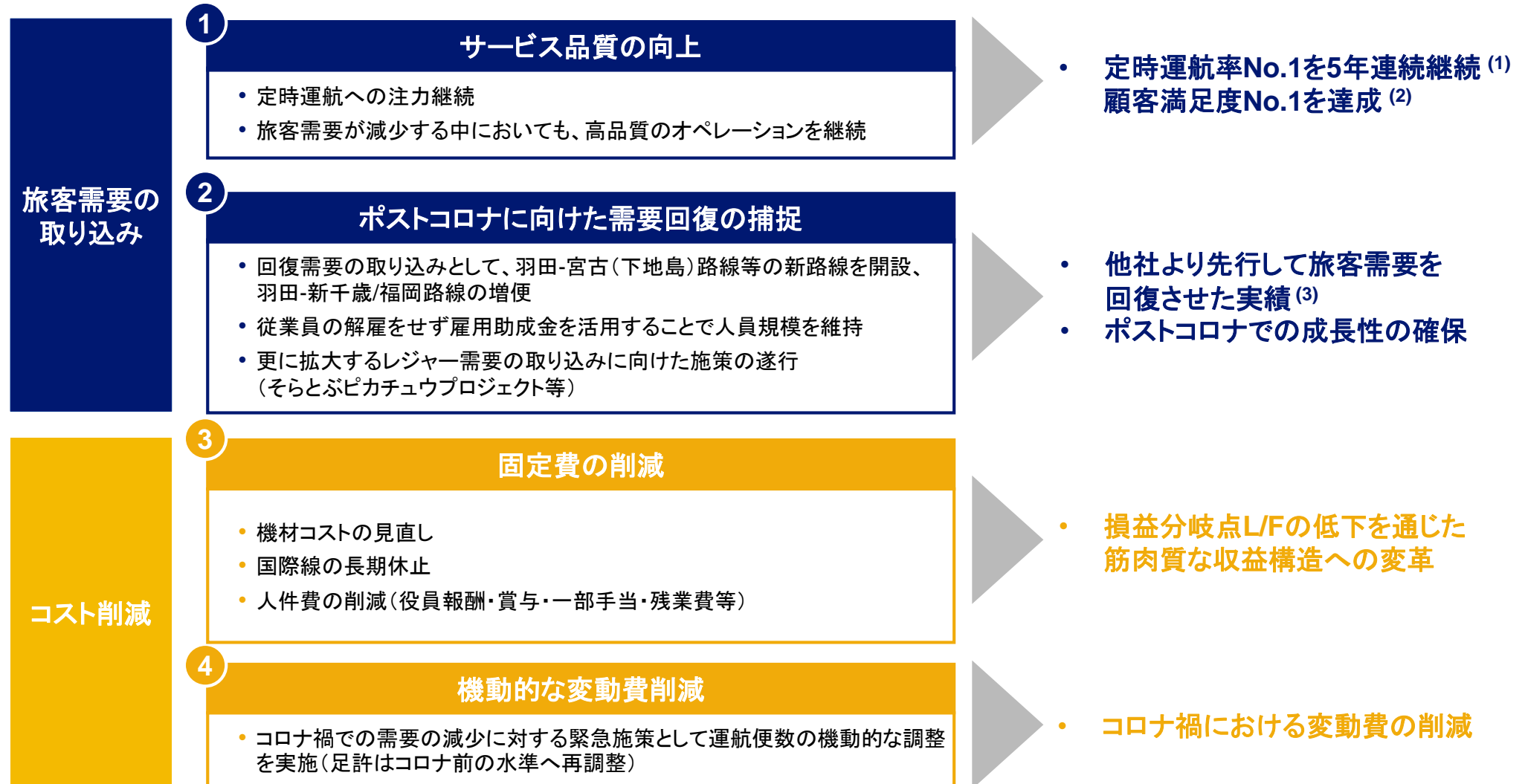
2. ユニットコスト(燃料費・燃料税除く)=(営業費用-燃料費・燃料税)÷ASK





# ポストコロナを見据えたコロナ禍における取組み

コロナ禍でもサービス品質を維持向上させつつ、ポストコロナに向けた成長の種まきを実施。加えて、コスト削減により損益分岐点L/Fを低下させ、筋肉質な収益構造を構築



注:

1. 国土交通省HP「航空輸送サービスに係る情報公開」(2017年度以降)

2. サービス産業生産性協議会HP「Japanese Customer Satisfaction Index」(2022年度、国内長距離交通部門)

3. 当社及び国内FSCが公表している国内線月次旅客数推移に基づく



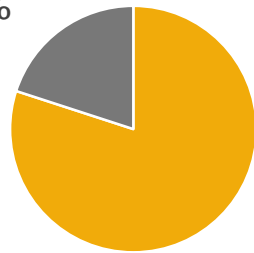
# 早期回復が期待されるレジャー・VFR需要のエクスポージャーが高い顧客構成

当社は、政府による観光需要喚起政策の効果を受けやすいレジャー需要が多い。また、足許の状況を踏まえると、レジャー需要は早期回復が期待される

## 当社路線の利用者はレジャー・VFR<sup>(1)</sup>客が多い

当社路線における利用目的構成比の推計(2019年度)<sup>(2)</sup> RPKベース

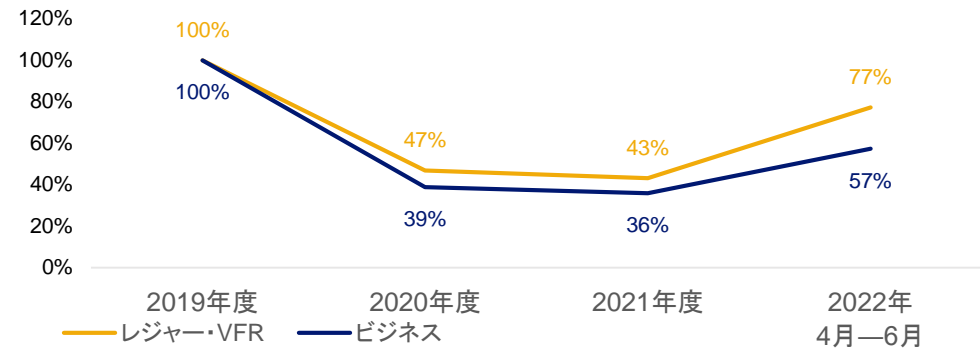
ビジネス  
20%



レジャー・  
VFR  
80%

## 本邦においてもレジャー・VFR需要が先行して回復する見込み

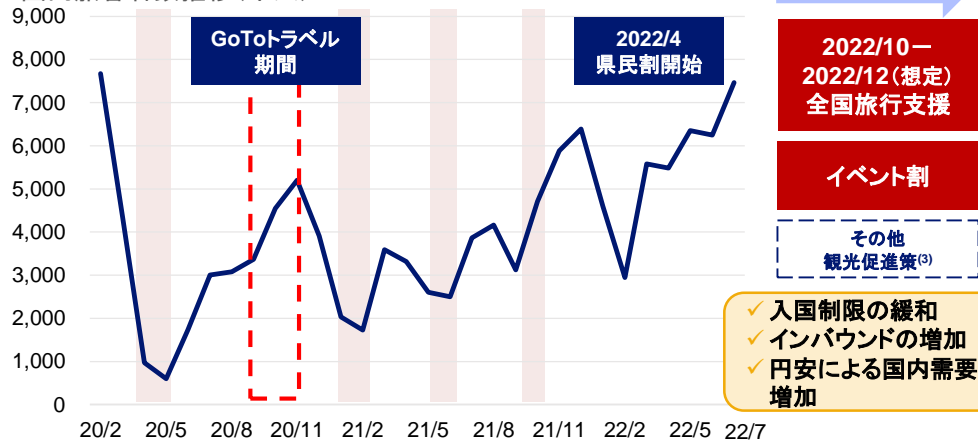
本邦における旅行消費額ベース(2019年度=100%)



出所: 観光庁「旅行・観光消費動向調査」

## 政策により更なる需要回復促進が期待される

国内旅客者数推移(千人)



出所: 国土交通省「航空輸送統計」

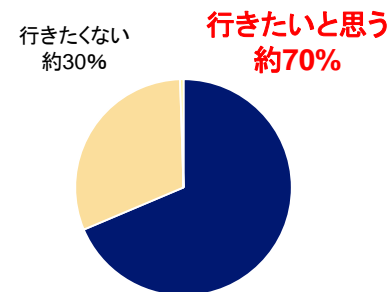
緊急事態宣言期間

注:

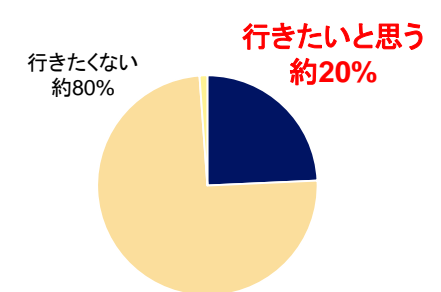
- VFR: Visiting friends and relativesの略で友人・親族訪問のこと
- 航空輸送統計における各路線全体の利用目的別構成を、当社の2019年度における各路線RPKに適用し、同数値を集計して算出

## レジャー需要の中でも国内旅行への需要が高い

### コロナ禍における国内旅行意向



### コロナ禍における海外旅行意向



出所: 日本交通公社「新型コロナウイルス感染症流行下の日本人旅行者の動向」(2022年5月調査)

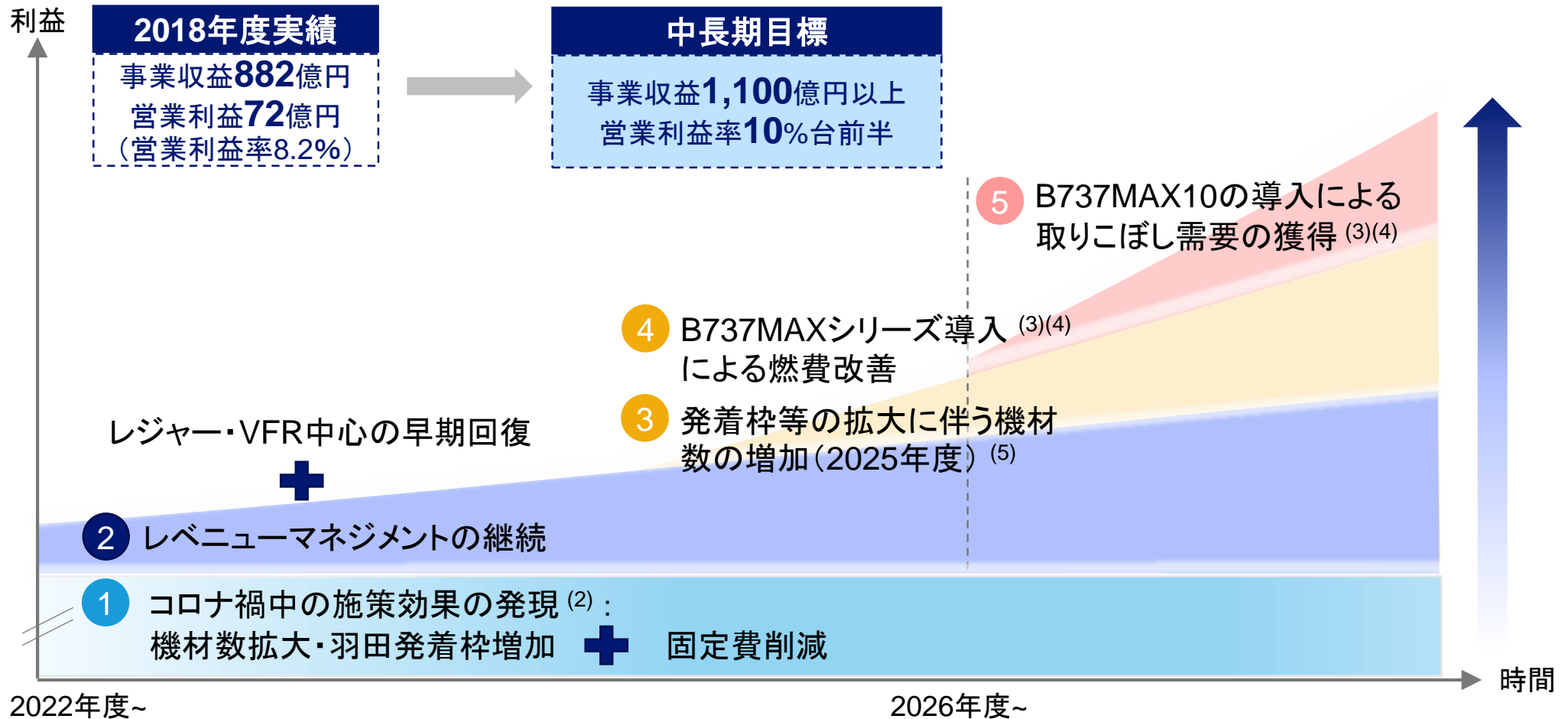
3. 各自治体独自の観光促進策を含む



# ポストコロナの利益成長を導く事業戦略

中長期的な目標達成に向けて、段階的な各種施策導入を想定

ポストコロナでの中長期的な目標に向けた施策(イメージ図)<sup>(1)</sup>



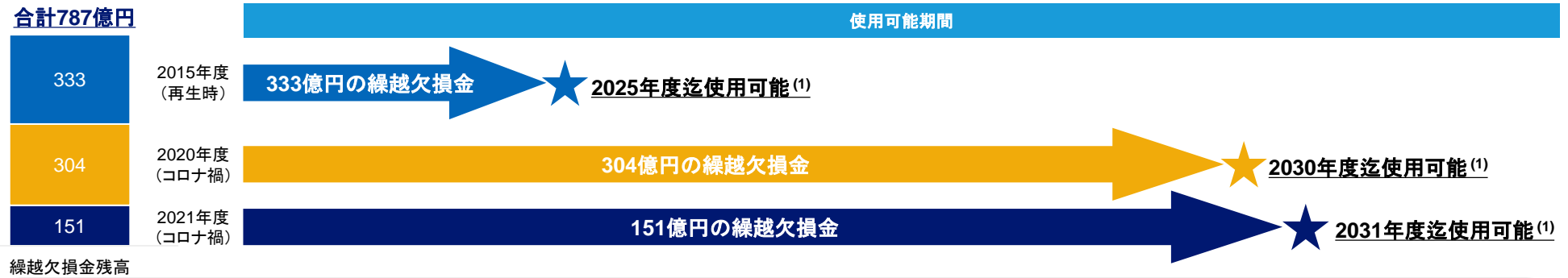
注:  
 1. 中長期の将来値については一定の前提に基づくイメージ図であり、実際の数値を示唆し又はこれを確約するものではない。当社の現時点の想定通りにならない場合、またはその他当社がコントロールできない事象が生じた場合などにおいては、記載内容とは大幅に異なった内容となる可能性がある  
 2. 年平均機材数は、2018年度の26.7機から、2020年度にかけて29.0機に増加した  
 3. 新機材の導入は2025年度第1四半期より導入予定。年間約6機のペースの計画。但し、現時点の計画であり、実際の導入スケジュールはデリバリーのタイミング等によってずれが生じる可能性有り  
 4. 737MAXシリーズにはB737MAX8及びB737MAX10がございますが、今後両機材の導入を検討しております。なお、B737MAX8の座席数は既存機材のB737-800と同数の177であり、B737MAX10の座席数は210となっております  
 5. 現時点で発着枠の拡大について決定した事実はない。当社の利用可能な発着枠が減少した場合は想定通りに増加しなかった場合には記載内容とは大幅に異なった内容となる可能性がある



# 繰越欠損金の活用によるキャッシュフローの拡大

繰越欠損金を活用したキャッシュフローの増加、バランスシートの改善が期待される

## 2021年度末時点で保有する繰越欠損金の状況

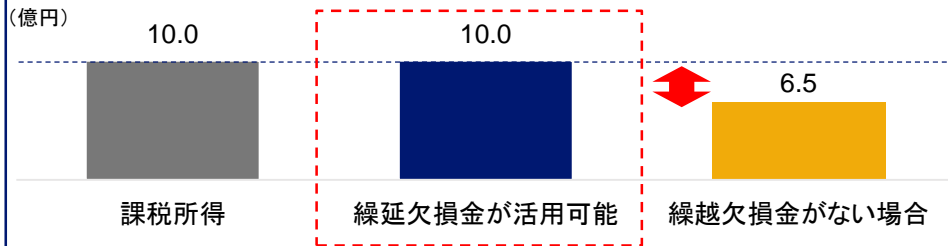


## キャッシュフローへのインパクト

### 繰越欠損金によるキャッシュの増加 (合計で最大275億円のキャッシュへの効果)<sup>(2)</sup>

- 当社は新規上場時の公募による増資と同時に減資を実施しており、それにより当面は当社の資本金の金額は1億円となる見込みであるため、生じた繰越欠損金を活用して課税所得に対して100%、最大10年間、キャッシュフロー上のメリットを享受することが可能<sup>(1)</sup>
- 詳細は「主要な事業等のリスク」の「欠損金の繰越控除について」もご参照

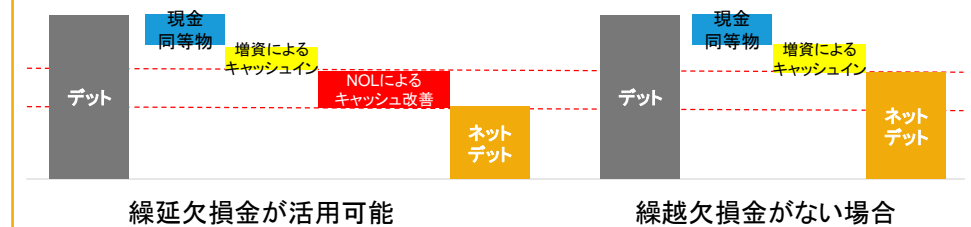
#### 事業年度の課税所得が10億円のときのキャッシュ利益の例<sup>(1)</sup>



### 繰越欠損金によるバランスシートへの影響

- 更に繰越欠損金 (NOL) を活用することによって、増資によるキャッシュインに加えて**バランスシートの改善が達成可能**

#### 繰越欠損金による財務健全性への影響のイメージ図<sup>(1)(3)</sup>



注:  
 1. 繰越欠損金の繰越期間に課税所得 (繰越欠損金控除前) が発生すること、及び、現時点の税制度に基づき、中小法人等として、過去10年以内に生じた繰越欠損金について課税所得の全額まで控除が認められることを前提とする。今後、税制改正等により、当該措置の全部又は一部が当社に適用されなくなった場合には、上記と異なる結果になる可能性がある  
 2. 当該の課税所得全額に対して繰越欠損金控除を利用し、本邦における中小法人等の実効税率34.59%を想定した場合 (100 ÷ (100 - 34.59) - 1)。当該金額は最大額であり、実際の影響額は上記金額と異なる可能性がある  
 3. 一定の前提および想定に基づきイメージ図であり、これを確約するものではない。当社の現時点の想定通りにならない場合、またはその他当社がコントロールできない事象が生じた場合などにおいては、記載内容は大幅に異なった内容となる可能性がある



# 主要な事業上のリスクと対応策(1/2)

項目	主要なリスク	可能性	影響度	リスク対応策
発着枠について	当社は羽田空港を発着する路線を中核として事業展開を図っておりますが、同空港の発着枠については、航空法による混雑飛行場に係る特例の適用を受けております。当社が利用可能な同空港の発着枠は、本資料提出日現在において、国内線38枠であり、将来において発着枠の見直し・再配分等が行われた際に、当社の利用可能な発着枠が減少した場合又は想定通りに増加しなかった場合には、当社の事業計画の遂行に影響を及ぼす可能性があります。また、当社における既存発着枠の活用が計画通りに進まない場合についても、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中	将来における羽田空港の発着枠の見直し・再配分等の際に、更なる羽田空港の発着枠の拡大が実現できるように、過去に実施された羽田発着枠配分の評価項目等も踏まえた事業運営を行っております。
原油価格の上昇に伴う燃料費への影響について	当社の燃料費は原油価格水準の影響を直接的に受けております。ロシアのウクライナ侵攻等の地政学的要因、国際的な原油市場の需給バランス、金融情勢、為替相場、産油国の政治情勢及び石油精製能力等の影響に伴う原油価格水準の動向によって、燃料費が上昇する可能性があります。当社は、このような燃料費に係る原油価格については商品スワップ取引を行い、変動リスク低減に努めておりますが、今後想定を上回る急激な原油価格の上昇が発生した場合、航空需要の縮小により想定を上回る減便が発生することによりオーバーヘッジとなった場合は当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	国際的な原油市場の需給バランス、金融情勢、産油国の政治情勢等の影響に伴う原油価格水準の動向によっては燃料費が上昇する可能性がありますが、燃料費に係る原油価格については本資料提出日時点でヘッジ比率を1年内は60%、1年超2年内は30%として商品スワップ取引を行い、変動リスク低減に努めております。
為替変動の影響について	当社の主な費用のうち、航空機リース及び航空機整備の大部分並びに購入予定の航空機の売買契約について、外貨建て取引を行っているため、為替変動による影響を受けております。航空機リースに係る契約保証金等については外貨建債権を保有している一方で、当社は為替変動によるリスクをヘッジする目的で為替予約を行っております。しかしながら、為替予約により為替変動の影響を緩和することは可能であっても、すべてを排除することは不可能な状況であります。このため外国為替の大幅な変動が生じた場合には、費用の増減、若しくは外貨建債権債務の評価損益の発生等により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	航空機リースに係る契約保証金等については外貨建債権を保有している一方で、当社は為替変動によるリスクをヘッジする目的で為替予約を行っております。為替変動の影響をすべて排除することは不可能であるものの、当社の為替のヘッジ比率は本資料提出日時点で1年内は90%、1年超2年内は50%となっており、変動リスク低減に努めております。

上記には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、本資料提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。





# 主要な事業上のリスクと対応策(2/2)

項目	主要なリスク	可能性	影響度	リスク対応策
航空機材の導入について	国内路線における航空機材について、当社は国内路線においてはボーイング737-800型機(177席)を使用機材(本資料提出日現在においてボーイング737-800型機29機を導入)として事業を展開しておりますが、ボーイング737-800型機は2019年に生産が終了していることから、新型機材の導入を検討しております。しかしながら、航空機メーカーの技術上・財務上・その他の理由により、新型機材の導入が遅延した場合、当社の機材計画は変更を余儀なくされ、中長期的な事業に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	当社はボーイング737-800型機の後継機として、ボーイング737MAXシリーズの導入を決定し、ボーイング737-8型機6機のリース契約を締結しております。 また、ボーイング737MAXシリーズのボーイング737-8型機及びボーイング737-10型機計6機(確定4機、オプション2機)の発注についてボーイング社と基本合意しております。 今後、現在の予定通りに新機材の導入が実現されるように各関係者との協議を進めてまいります。
感染症による影響について	現在、当社は新型コロナウイルス感染症の世界的な流行により甚大な影響を受けておりますが、今後も新型コロナウイルスの感染が再度拡大した場合や新たな感染症が発生・蔓延した場合は、人々が外出を控えることによる利用客数の減少や、顧客の航空利用の意欲の低下等により当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。また、毒性の強い感染症に当社社員が大量に感染し運航等業務に支障をきたす事態となった場合は、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	新型コロナウイルス感染症の流行の状況については引き続き注視しており、旅客需要の状況を確認しながら、定期的に減便の可否を判断しております。今後、新たな感染症が発生・蔓延した場合に関しても現在の対応と同様に、旅客需要の状況を踏まえた減便等の対応を実施いたします。 また、新型コロナウイルス感染症の流行以降、固定費の削減に取り組んでおり、今後も引き続き効率性を重視した運営に注力いたします。
欠損金の繰越控除について	当社は、現時点で税務上の繰越欠損金が存在するため、法人税等が軽減されております。今後当該繰越欠損金が解消され、通常の税率に基づく法人税、住民税及び事業税が発生する場合において、財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローに影響を与える可能性があります。また、仮に繰越欠損金を利用するのに十分な課税所得がない場合、繰越欠損金による控除を受けられず、繰越欠損金を課税所得から控除できる期間を経過する可能性があります。 本資料提出日現在における当社の資本金の額は1億円であり、当社は、法人税法上の中小法人等として、過去10年以内に生じた繰越欠損金について課税所得の全額まで控除が可能となるなど、税法上、いわゆる中小企業向けの措置の適用対象となっております。 当社の資本金の額は引き続き1億円となる見込みです。しかしながら、今後、当社の資本金の額が増加し、これに応じた資本金の減少がなされない場合、また、上記の中小企業向けの税制措置について、廃止、変更その他の理由により、上記措置の全部又は一部が当社に適用されなくなった場合、当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローに影響を与える可能性があります。	— ※当社が可能性を見積もることが困難な事項のため	中	当社の資本金の額は引き続き1億円を見込んでいるため、現状の中小企業向けの税制措置が継続する前提においては、引き続き法人税法上の中小法人等として、過去10年以内に生じた繰越欠損金については課税所得の全額控除が継続する見込みとなっております。 今後、税制措置の枠組みが変更となる場合は、新たな枠組みの下で適用される税制措置に従って適切な対応を実施してまいります。

上記には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、本資料提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。





**APPENDIX**



# 沿革

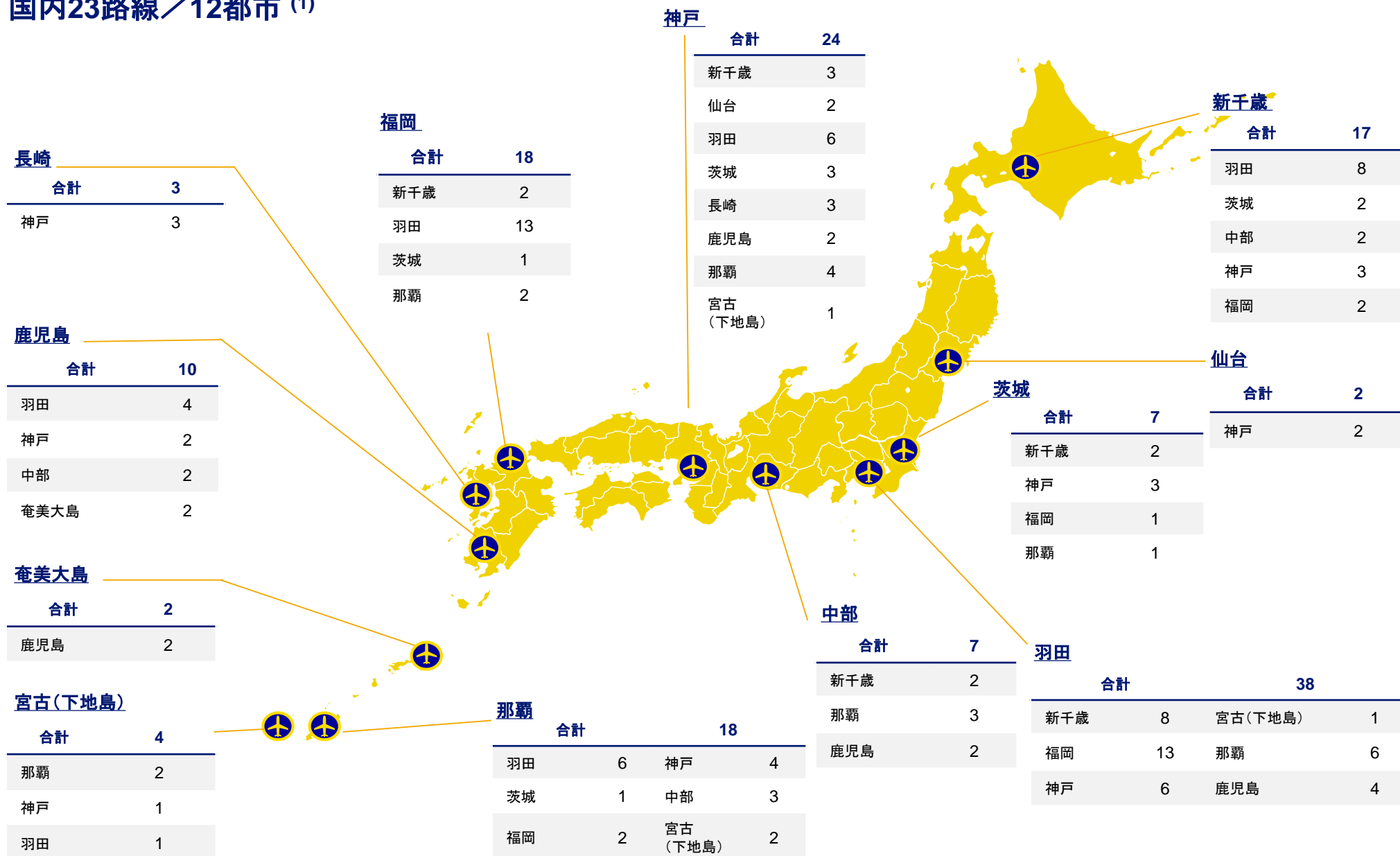
1996年	会社設立
1998年	定期航空運送事業免許を取得 羽田＝福岡線で初就航
2000年	5月 東京証券取引所マザーズ市場に上場
2009年	B737-800に機材を一本化
2011年	2014年度受領予定のエアバスA380型機6機の購入契約
2012年	エアバスA330型機10機のリース契約
2013年	11月 東京証券取引所 市場第一部に市場変更
2014年	羽田-福岡線でA330の運航開始
2015年	1月 民事再生法適用を東京地裁に申請、3月 上場廃止 9月 共同スポンサー（インテグラル 50.1%・ANAホールディングス株式会社 16.5%・UDSエアライン投資事業有限責任組合 33.4%）による出資 及び 会社再建に向けた支援が開始し、新経営体制発足
2016年	3月 民事再生手続終結
2017年	国内線定時運航率初の年度1位（2017年度）を達成 <sup>(1)</sup>
2018年	年間搭乗者数過去最高を更新、10月 27機目導入
2019年	5・6月 28・29機目導入、11月 国際線定期便の初就航 成田＝サイパン
2020年	3月 羽田空港国内線発着枠の増加（1枠増で合計37枠） コロナ禍を受けて国際線定期便の運航停止、宮古（下地島）＝羽田・神戸・那覇路線就航（羽田路線は羽田発着枠政策コンテストによる1枠を活用し、合計38枠）
2021年	資本性劣後ローンにより30億円調達、増資（約20億円）と同時に同額の減資を実施
2022年	12月 東京証券取引所グロース市場に上場 上場時の公募により約143億円調達 <sup>(2)</sup> 、増資と同時に同額の減資を実施

注：  
1. 国土交通省HP「航空輸送サービスに係る情報公開」  
2. 払込金額ベースの数値を記載



# 運航路線(2022年度冬ダイヤ、往復／日)

国内23路線／12都市<sup>(1)</sup>



注:  
1. 2022年10月時点



# 業況推移(1)<sup>(1)</sup>

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021
機材数(機) <sup>(2)</sup>	26.0	26.7	28.8	29.0	29.0
路線数(経由便含まず) <sup>(3)</sup>	17⇒18	18⇒20	20⇒21	20⇒23	23
拠点数	9⇒10	10⇒11	11⇒13	13⇒12	12
運航便数/日 <sup>(4)</sup>	130~138	132~148	140~154	150~165	150~152
搭乗率 <sup>(5)</sup>	84.4%	83.3%	80.6%	48.6%	51.8%
平均単価(円)	11,147	11,594	11,528	10,710	10,952
ユニットレベニュー(円)	8.9	9.2	8.8	5.0	5.5
ユニットコスト <sup>(6)</sup> (円)	6.4	6.5	6.7	8.6	5.8
ASK(百万席キロ)	9,082	9,317	9,801	6,298	8,371
提供座席数(千席)	8,540	8,903	9,459	6,086	8,024
旅客数(千人)	7,223	7,385	7,569	2,962	4,167

注:

1. J-GAAP
2. 各年度における平均値
3. 年度開始時点→年度末時点
4. 計画便数ベース
5. 搭乗率: RPK/ASK
6. 燃料費・燃料税除く





## 業況推移(2)<sup>(1)</sup>

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021
事業収益(億円)	828	882	903	340	471
営業利益(損失)(億円)	71	72	22	(316)	(166)
当期純利益(損失)(億円)	70	91	(12)	(163)	(67)
総資産(億円)	644	771	719	854	935
現金及び預金(億円)	106	134	126	132	92
有利子負債 <sup>(2)</sup> (億円)	14	12	11	310	358
純資産(億円)	171	272	216	104	92
自己資本比率(%)	26.4	35.4	30.0	12.2	9.9
未経過リース料 <sup>(3)</sup> (億円)	571	475	445	362	338

注:

1. J-GAAP
2. 有利子負債: (短期+長期借入金)+リース債務  
FY2017: 0百万円+1,482百万円  
FY2018: 0百万円+1,292百万円

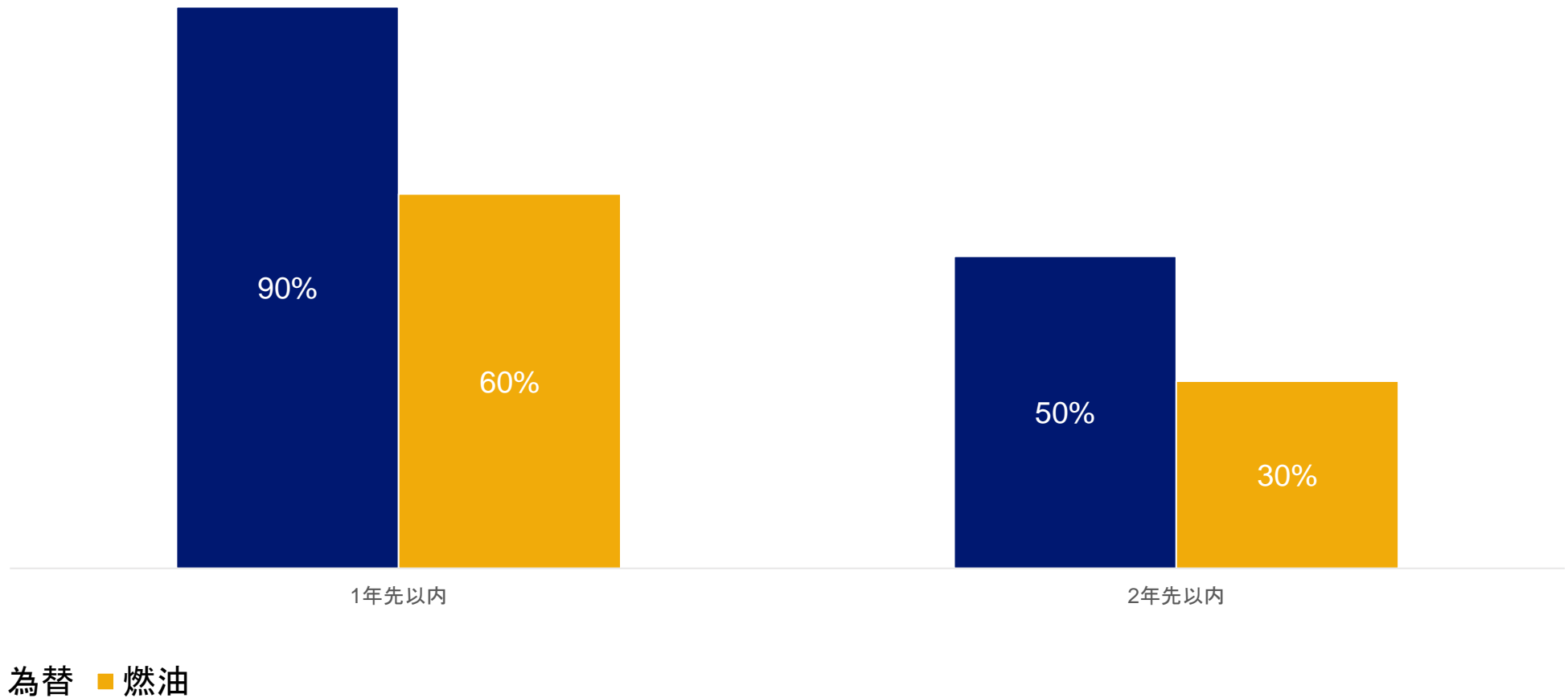
- FY2019: 0百万円+1,152百万円  
FY2020: 30,000百万円+1,016百万円  
FY2021: 35,000百万円+872百万円
3. J-GAAP上はオフバランス項目



# ヘッジポリシー

為替・燃油の12カ月内のヘッジ率はそれぞれ90%、60%、13-24カ月内のヘッジ率は50%、30%に設定

為替・燃油費に対する年度別ヘッジ概況(2022年7月末時点)<sup>(1)</sup>



注:  
1. 未ヘッジ部分の前提は、2022年度予算に基づきそれぞれ為替は144(円/\$)、燃油はドバイ原油の86(\$/BBL)



# ディスクレイマー

本資料は、スカイマーク株式会社(以下「当社」といいます)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。また、本資料に記載されている情報は、当社が入手可能な、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性または完全性について、当社は何ら表明および保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料の全部または一部を当社の承諾なしに公表または第三者に伝達することはできません。

本資料に、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、これらの記述は、一定の前提(仮定)の下になされています。これらの記述または前提(仮定)は、客観的には不正確であったり、または将来実現しないという可能性があります。

このような事態の原因となりうる不確実性やリスクとしては、新型コロナウイルス感染症その他の伝染病の拡大、金利の変動、為替相場の変動、保有資産の価値変動、信用の低下、国内外の企業の生産活動又は個人消費の低迷、原油価格の高騰、人件費の高騰、システム・事務・人的・法令違反リスク、不正・不祥事の発生、風評・風説等によるイメージ・信用の低下、新機材調達計画の遅れや変更、事業戦略・経営計画が奏功しないリスク、業務範囲の拡大等に伴う新たなリスク、経済・金融環境の変動、競争条件の変化、大規模災害、戦争・紛争等の発生、業務提携・外部委託等に伴うリスク、繰延税金資産の減少その他様々な要因が挙げられますが、これらに限られません。

本資料には、有利子負債、ネットデット、調整後有利子負債及び調整後ネットデットを含むnon-GAAP財務指標を含んでいます。これらのnon-GAAP財務指標は、日本基準(JGAAP)に従って作成された最も直接的に比較可能な財務指標と切り離して、又は、その代替として考慮されるべきではありません。

なお、本資料における記述は本資料の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものとなります。そのため、将来の見通しと実際の結果は必ずしも一致するものではありません。

また、本資料に記載されている当社以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

当社の有価証券は、1933年米国証券法に基づく登録は行われておらず、またかかる登録が行われる予定もありません。米国においては、1933年米国証券法に基づく登録または登録の免除を受けずに、当社の有価証券の募集または販売を行うことはできません。本資料は、米国におけるまたは米国人に対する有価証券の販売の勧誘ではありません。

なお、本資料のアップデートは今後、本決算後6月頃を目途に開示を行う予定です。

