



スカイマーク株式会社

事業計画及び成長可能性に関する資料

2024年6月20日

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。

VFR (Visit Friends and Relatives)

友人親族訪問。

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度合を示した数値で、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。

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 55.2%(FY2023)

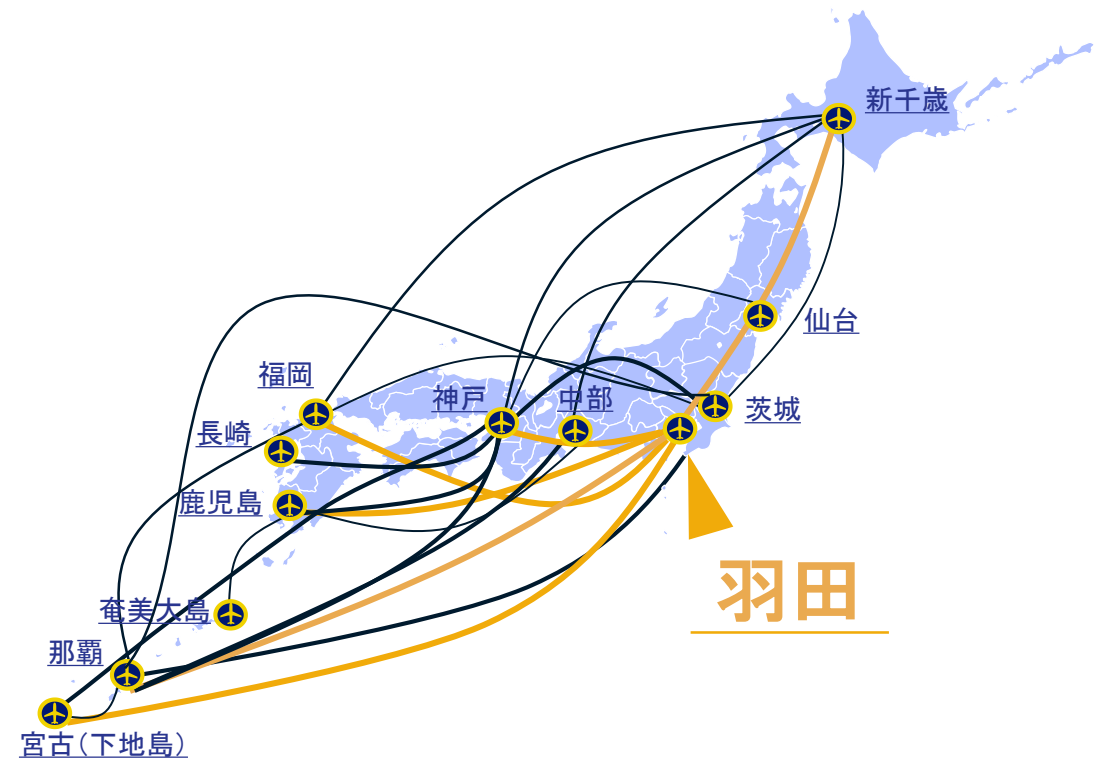
2. 高品質なサービスを身近な価格で提供

- 定時運航率本邦6年連続第1位 (FY2017-2022) ※2
- 顧客満足第1位 (FY2022・FY2023) ※3

3. 単一機材オペレーション

- B737-800(177席) × 29機 (FY2023)

国内12空港・23路線に就航(2024年3月現在)



当社の概要 (2024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	2,470名
航空機数	29機
有償旅客数	約794万人
運航便数/日	154便

注:

- RPK (revenue passenger kilometers)
- 国土交通省HP「航空輸送サービスに係る情報公開」
- サービス産業生産性協議会HP「Japanese Customer Satisfaction Index 2022,2023」、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	51%	51%	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3,567万人 ※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: 505円 ※6

国内旅行者数:
4,639万人 ※8

成田空港

東京駅より約57km

所要時間約60分 ※7

料金: 2,734円 ※7

国内旅行者数:
638万人 ※8

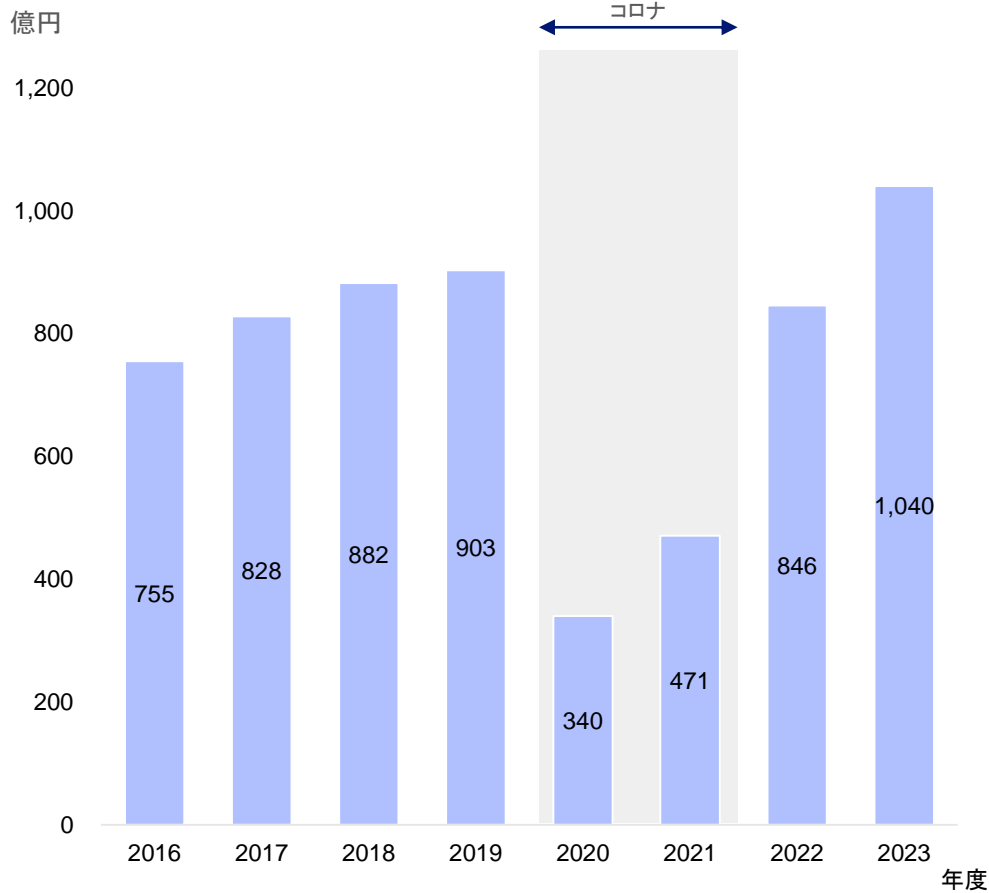
出所: 会社開示資料、Google、総務省、国土交通省「空港管理状況」

- 注:
- 利用者最多空港: 2023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
 - FY2023末時点
 - FY2023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」(2023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2024年5月1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2024年5月1日時点におけるICカード運賃
 - 国土交通省「空港管理状況」(2022年)

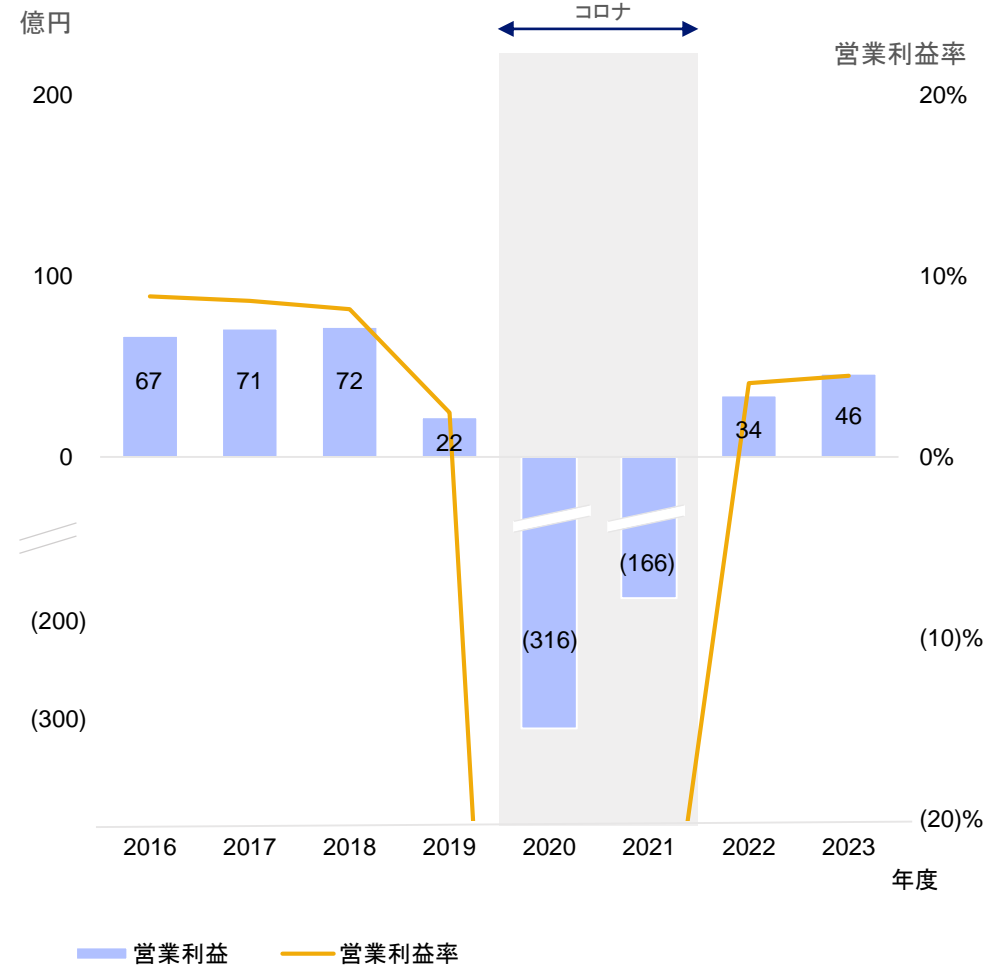
主要財務数値推移

2023年度の事業収益は過去最高を更新






事業収益



営業利益・営業利益率



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 **高品質なサービスかつリーズナブルな運賃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 **中長期における利益成長および企業価値向上を目指す事業戦略の推進**
-  5 **成長投資と財務健全性の両立を目指し、株主還元を強化する資本政策**

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

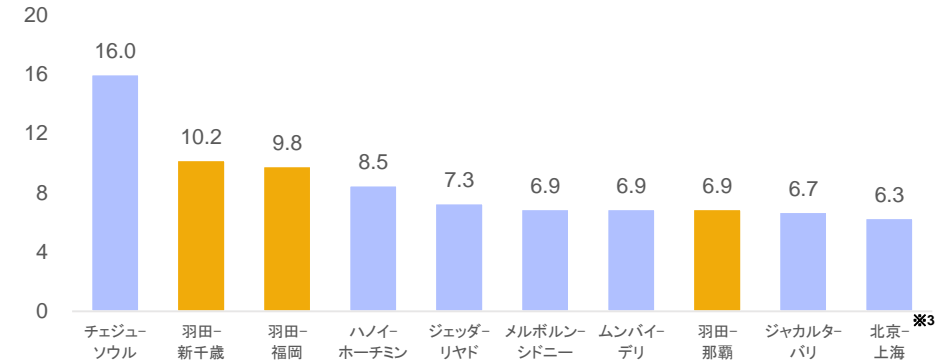
世界における国別国内線航空市場規模順位

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

出所: OAG "Top Domestic Markets"

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

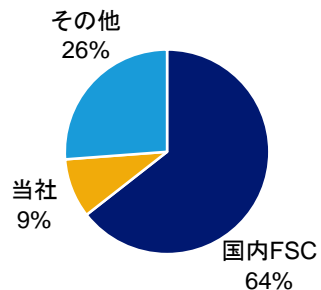
2022年の世界における国内線路線別規模順位（提供座席数、百万）



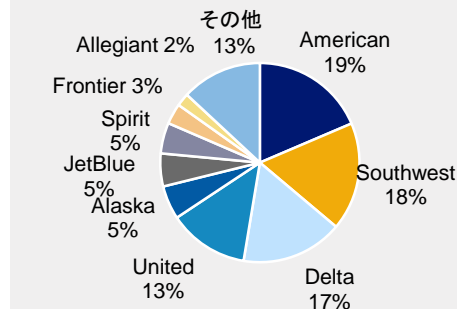
出所: OAG "Busiest Routes 2022"

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

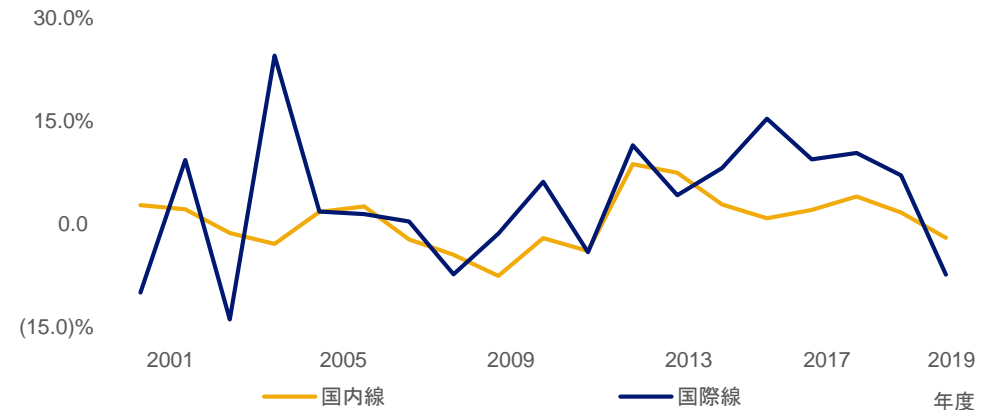


出所: 国土交通省「特定本邦航空運送事業者に係る情報」、RPKによるシェア(日本)。Bureau of Transportation Statistics、RPMIによるシェア(北米)

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. 日本は当社未済の航空会社の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

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」

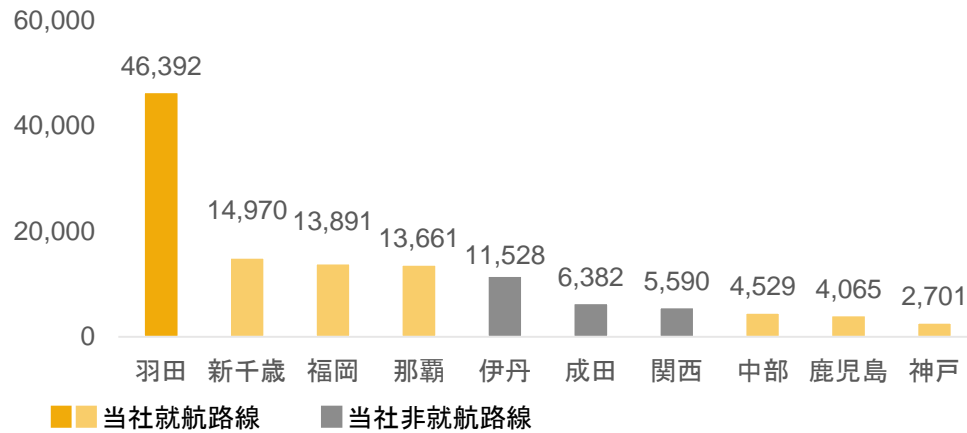
3. 北京首都国際空港から上海虹橋国際空港までのルート

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

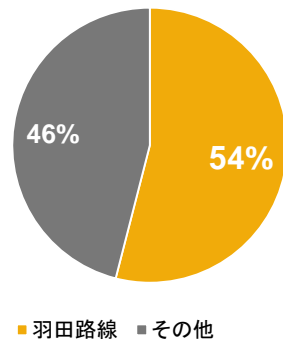
国内空港別国内旅行客数(上位10空港、2022年、千人)



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(2023年度)



出所: 当社試算

注:
1. 2024年5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: 国土交通省「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	無料	無料	基本有料
食べ物	基本有料	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を参照
 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）

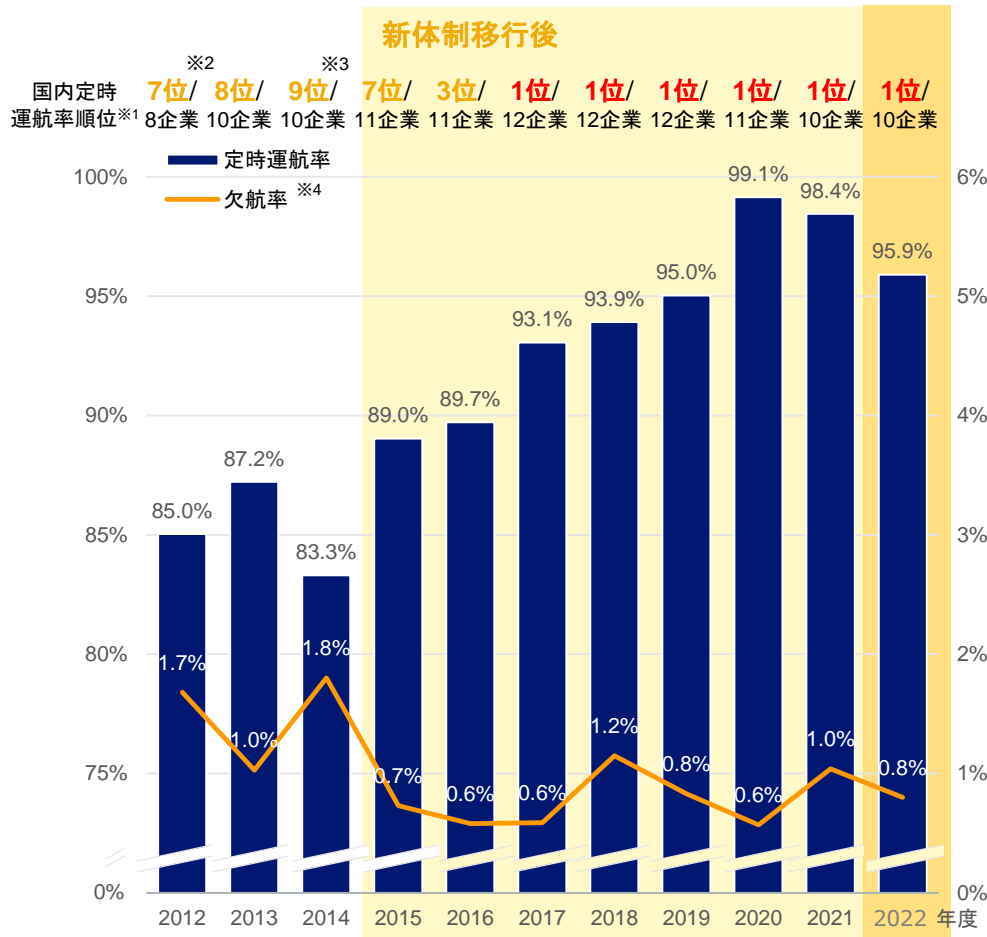
	羽田→新千歳	羽田→福岡	羽田→那覇
SKY	¥10,940	¥10,680	¥7,210
国内FSC 平均	¥18,340 (+68%)	¥20,060 (+88%)	¥14,250 (+98%)

※2024年5月17日（金）時点での2024年6月18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

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

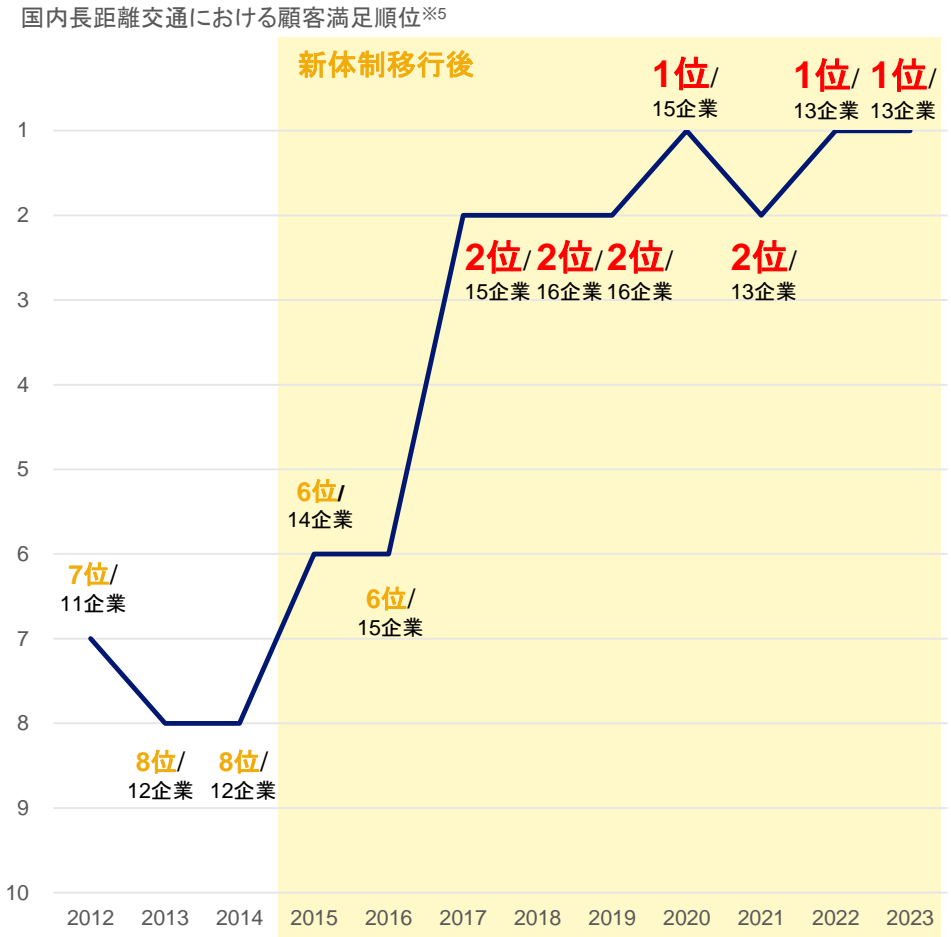


出所：国土交通省HP「航空輸送サービスに係る情報公開」、当社資料

注：

- 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）。
- 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
- 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
- 欠航率：運航予定便数に対する欠航便の割合
- 各国内航空会社、各新幹線を含む。2023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）

サービス品質向上施策を通じた顧客満足度向上の実現

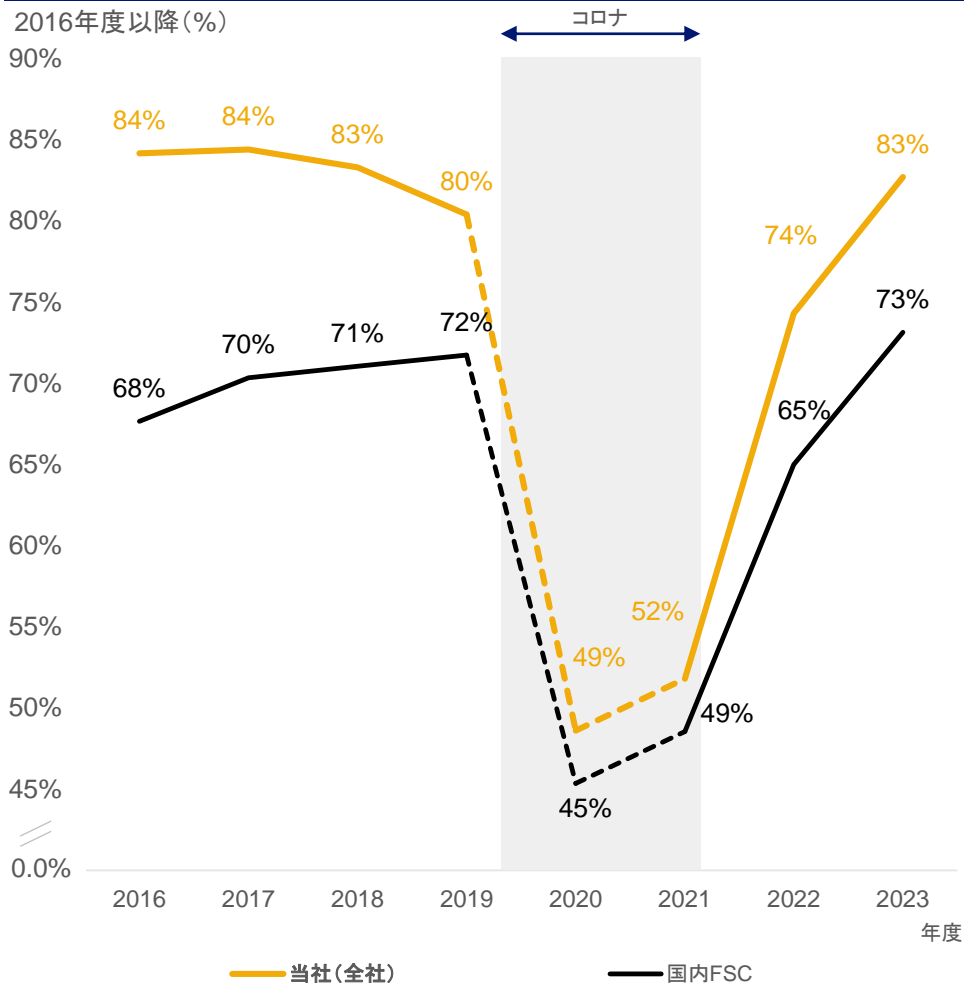


出所：サービス産業生産性協議会HP「Japanese Customer Satisfaction Index」

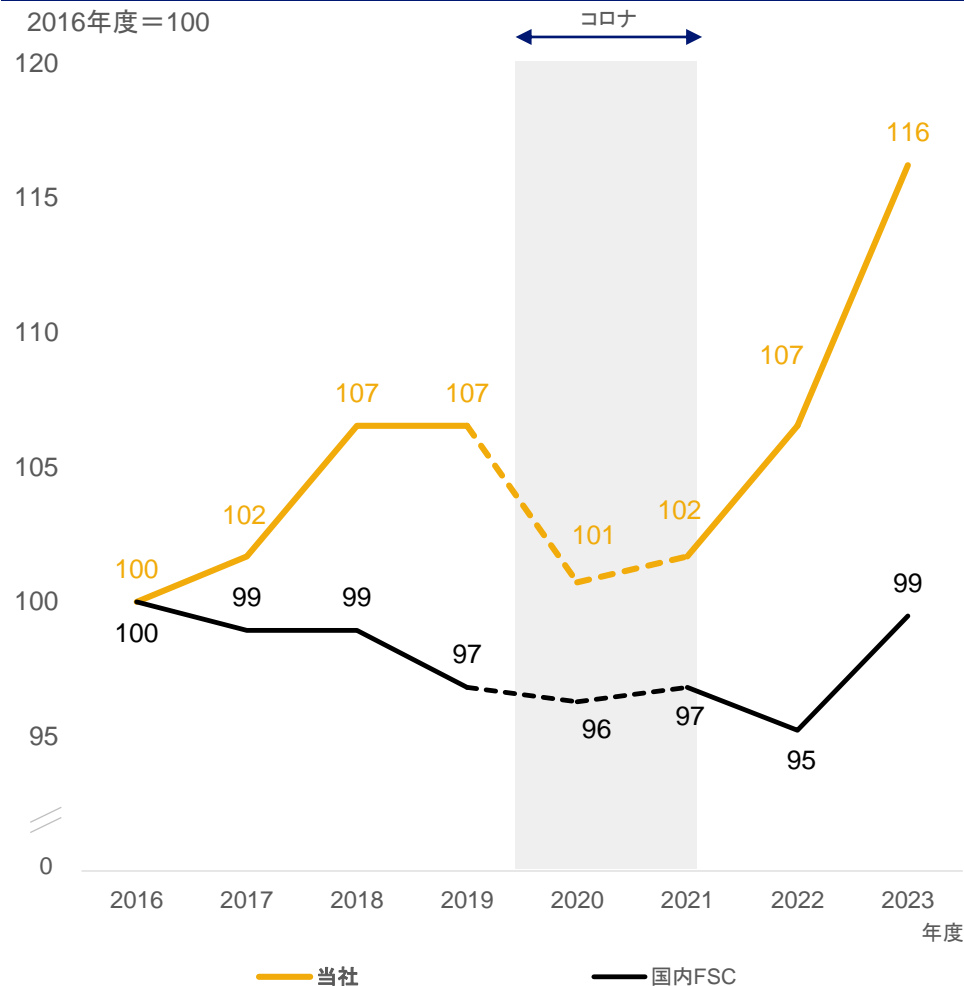
サービス品質に裏付けられた高い座席利用率・価格転嫁余地

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

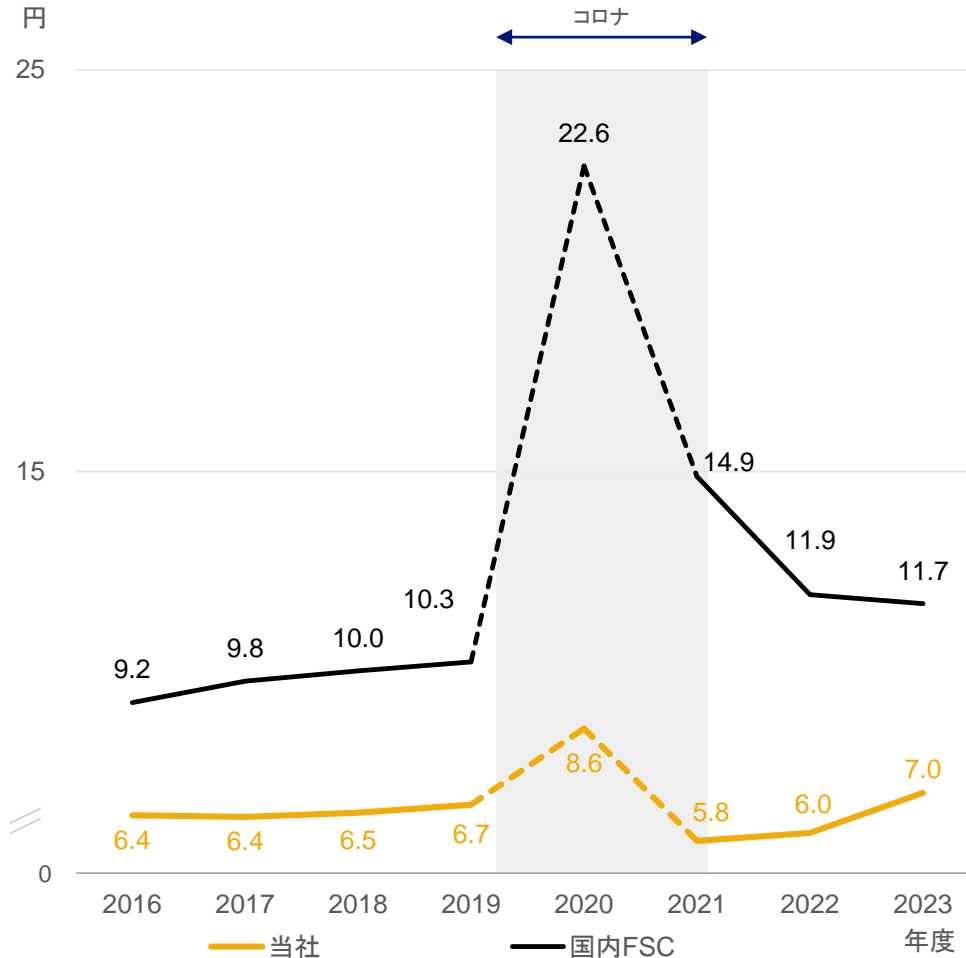
注:

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、ユニットコストは他社より低い水準にある

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 ⇒ 5.2便/機・日 (2015年度 ⇒ 2023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

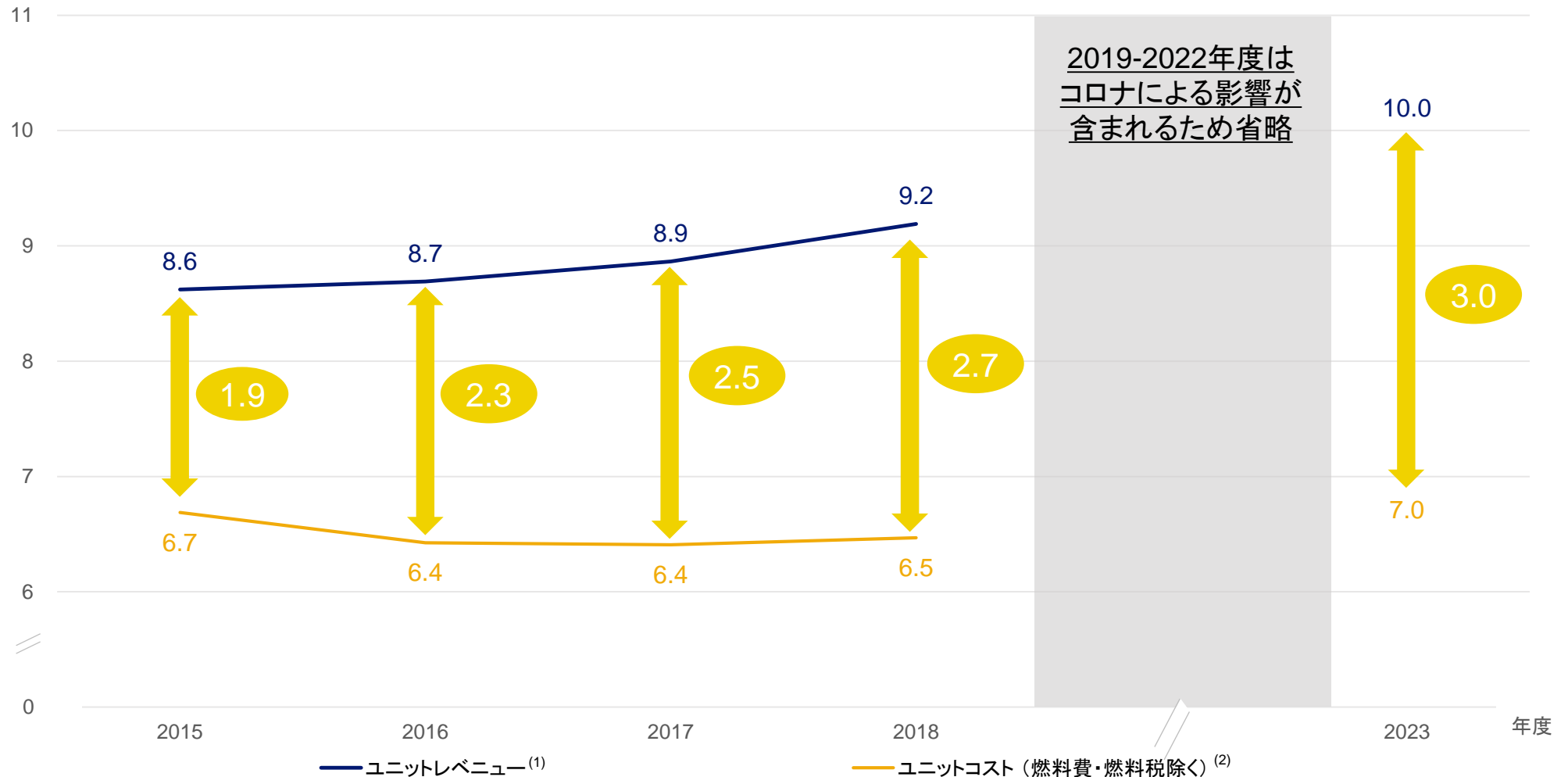
ユニットレベニューとユニットコストのスプレッドは年々拡大

コロナ禍前まではユニットレベニューが着実に増加するなかユニットコストは減少し、収益性は向上

2023年度はコストが上昇する環境においてイールドマネジメントに取り組んだ結果、ユニットレベニューは大きく増加

競争力の高い収益構造

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

中期 (FY2024~FY2028) における事業環境認識

変化の激しい事業環境下において、成長機会をつかみ着実に企業価値の向上を目指す

		成長機会	事業リスク
当社を取り巻く事業環境	世界経済	-	<ul style="list-style-type: none"> 海外インフレによるドルベースの価格上昇に伴うコスト増加 円安進行、原油価格高騰に伴うコスト増加
	日本経済	<ul style="list-style-type: none"> 諸物価高騰に伴う値上げ許容マインドの浸透 賃金上昇によるレジャー予算の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 人件費を含めた諸コストの増加
	国内旅客需要	<ul style="list-style-type: none"> コト消費拡大基調によるレジャー/VFR中心の強い旅行需要の継続 拡大するインバウンド需要 円安による海外→国内旅行への需要シフト 	-
	人員	<ul style="list-style-type: none"> 業務効率化による生産性向上 	<ul style="list-style-type: none"> 人員不足による運航業務への影響 賃金の引き上げによる人件費増加
	新機材導入	<ul style="list-style-type: none"> 機材数/座席数増に伴う事業規模の拡大 省燃費機材導入による燃料費の削減、CO2排出量の抑制 	<ul style="list-style-type: none"> デリバリー遅延に伴う収益拡大時期の遅れ
	当社発着枠	<ul style="list-style-type: none"> 発着枠拡大に伴う便数増加による収益拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 発着枠据え置き時の収益拡大時期の遅れ

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
- デジタル活用によるマーケティング強化・顧客利便性の改善による顧客体験価値の向上

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
- 機材数増加、発着枠増加による運航便数の拡大と円滑な運営に備えた人員確保と育成強化

3.

単一機材オペレーション継続

- 燃料消費量が1席当たり約15-19%削減される新機材の導入による燃費改善
- 座席数の多いB737-10の高需要路線への投入による更なる需要の取り込み

ポストコロナの利益成長を導く事業戦略

前回公表のFY2025目標は、為替・原油価格の動向に加え、新機材受領時期の遅れなどFY2025の前提に不透明感があるため非開示に変更

一方で、従前からの戦略は順調に推移しており、上場時に掲げた中長期の成長戦略を継続

段階的に新たな施策を取り込むことにより収益を拡大

前回中期経営目標策定時からの主な変更点

- 中期的な単価引き上げペースを加速
- 新機材導入時期を一部後ろ倒し
- 為替/原油価格の前提を更新
 - 為替: 130円/US\$ → 145円/US\$
 - ドバイ原油: 76US\$/バレル → 80US\$/バレル

FY2028目標

事業収益 **1,500**億円以上
 営業利益 **150**億円程度
 自己資本比率 **40**%程度

FY2024目標

事業収益 **1,122**億円
 営業利益 **35**億円

step3

- 5 B737-10導入による
羽田幹線の取りこぼし需要の獲得

step2

- 3 羽田・神戸・福岡の発着枠の拡大に応じた機材数増加
 4 省燃費の新機材導入による燃費改善

step1

- 1 レジャー・VFR・インバウンド中心の需要拡大
 2 レベニューマネジメントの強化

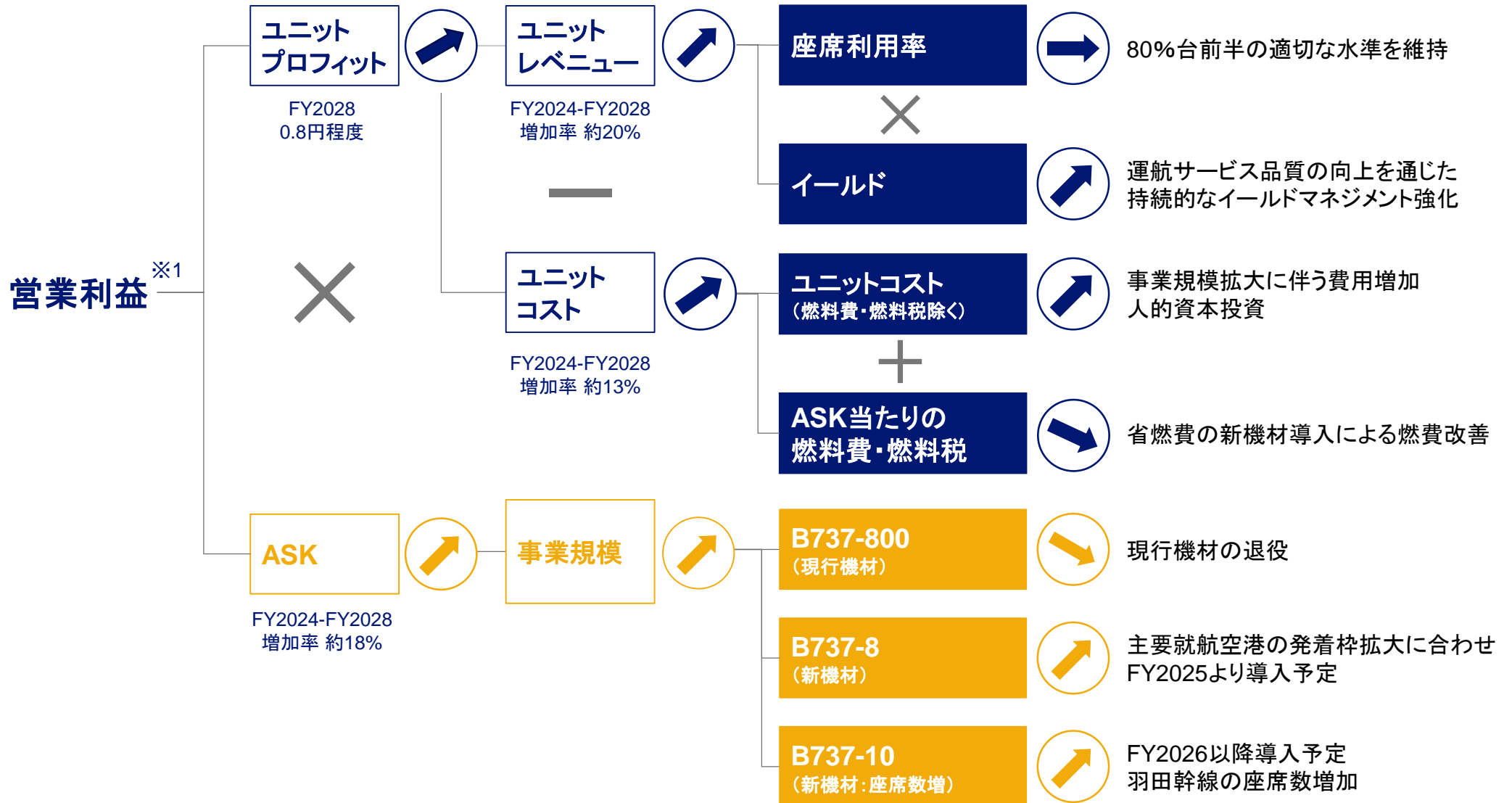
FY2024

FY2028

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 × 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

新機材B737-8/B737-10の導入

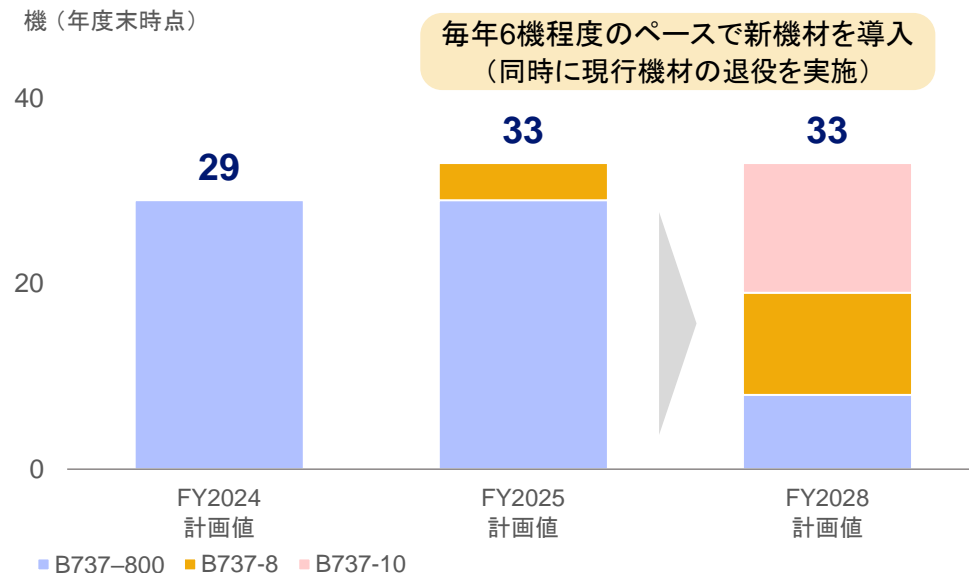
リース契約済のB737-8(6機)の受領時期をFY2025Q2以降へ変更(従来はFY2025Q1以降の予定)

新機材のスペック・導入効果

		座席数 (B737-800対比)	燃料消費量 (B737-800対比) ※1
現行機材	B737-800	177	—
新機材	B737-8	177	約15%削減
	B737-10	210 (約19%増加)	約19%削減

B737-8/10導入によるコストメリット	B737-10導入による収益機会拡大
<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・座席利用率の高い羽田幹線に座席数の多い機材を投入し、取りこぼし需要獲得

機材計画



新機材導入の進捗状況

機種	機数/現在の状況	受領時期
B737-8	6機/リース契約済	FY2025 Q2以降
	3機(確定2機、オプション1機) 購入契約締結済	FY2026
B737-10	3機(確定2機、オプション1機) 購入契約締結済	FY2026~2027

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

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%を基準とする

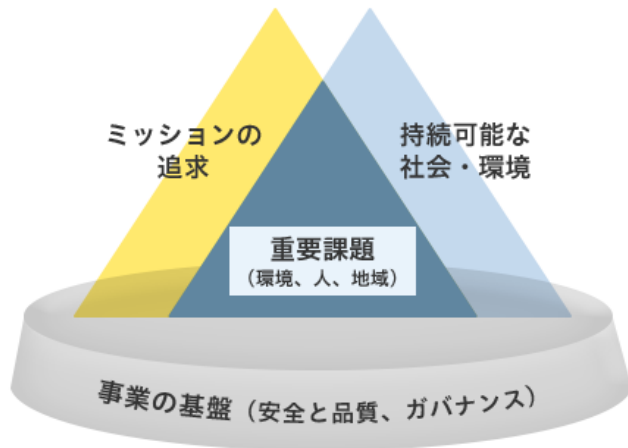
内訳イメージ



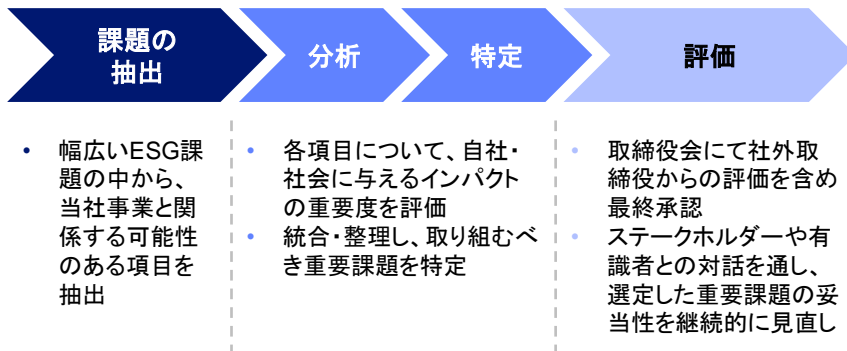
注:
1. 税引前当期純利益 × (1 - 実効税率34.59%)

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	取り組みの進捗 (FY2023)
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 省燃費運航の促進 SAFの利用 車両・施設からの排出削減 カーボンオフセット 	<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 2050年カーボンニュートラル
	<ul style="list-style-type: none"> 環境データ開示の開始 	<ul style="list-style-type: none"> 「FRY to FLY Project ~廃食用油で空を飛ぶ!~」への参画 	
人	DE&I 推進	<ul style="list-style-type: none"> お客様の 職員の接遇能力の向上 施設等の環境整備 	<ul style="list-style-type: none"> 当社で働くことに対するやりがいを高める「組織・人づくり推進室」設立
	社員の活躍	<ul style="list-style-type: none"> 社員の 働き方の多様化 働きがい向上 	<ul style="list-style-type: none"> 労務関係のサポート組織「労務室」設立
地域	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"> 新たな次世代リーダー向けの能力開発研修の開始
		<ul style="list-style-type: none"> 人流・物流の拡大 地域との連携強化 	<ul style="list-style-type: none"> 機内サービスのコンセプトを「空で味わう就航地」とし、就航地に寄り添った地域共生を推進

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。	中	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。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。有価証券報告書「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、新型機材としてボーイング737-8型機及びボーイング737-10型機の導入が決定しております。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。	中	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737-8型機及びボーイング737-10型機の導入を決定し、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契約締結しております。 新機材の導入が予定通り実現されるよう、ボーイング社への頻繁な状況確認を行っております。また、各関係者との協議を進め、導入に向けた整備を行ってまいります。
感染症による影響について	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ました。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流行時においては、対策プロジェクト事務局を立ち上げ、お客様及び社員の安全、安心を優先し、安全リスク、事業リスク、社内外の情報管理に関する対策を行ってまいりました。今後、新たな感染症が流行した場合も、同様に対策事務局を設置して、適切な対応を行ってまいります。
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ないまま、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。有価証券報告書「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型機に機材を一本化
2011年	FY2014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（FY2017）を達成※1
2019年	11月 国際線定期便の初就航 成田＝サイパン（現在運航休止中）
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	11月 現在運航中のB737-800型機の後継機として、B737-8・B737-10の導入を決定 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142億円調達、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」

運航路線(2024年夏ダイヤ、往復／日)

国内23-24路線／12都市(154-156便／日)



業況推移(1)

	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
機材数 年平均(機)	26.0	26.7	28.8	29.0	29.0	29.0	29.0
拠点数	9⇒10	10⇒11	11⇒13	13⇒12	12	12	12
路線数(経由便含まず)※1	17⇒18	18⇒20	20⇒21	21⇒23	23	23	23~24
運航便数/日※2	130~138	132~148	140~154	150~165	150~152	150~152	152~156
座席キロ(ASK) (百万席 ^千)	9,082	9,317	9,906	6,298	8,371	10,025	10,186
旅客キロ(RPK) (百万人 ^千)	7,670	7,766	7,968	3,063	4,339	7,450	8,422
提供座席数(千席)	8,540	8,903	9,500	6,085	8,024	9,593	9,750
有償旅客数 (千人)	7,223	7,385	7,595	2,962	4,167	7,022	7,948
座席利用率(%)※3 旅客 ^千 /座席 ^千	84.4%	83.3%	80.4%	48.6%	51.8%	74.3%	82.7%
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	10.0
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	12.0
単価(円) 旅客収入/有償旅客数	11,146	11,594	11,528	10,710	10,951	11,683	12,756
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	7.0

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

単位:百万円	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
事業収益	82,834	88,207	90,360	34,064	47,147	84,661	104,075
営業損益	7,148	7,205	2,215	▲31,675	▲16,694	3,453	4,668
当期純損益	7,003	9,122	▲1,265	▲16,342	▲6,729	5,726	2,997
総資産	64,851	77,107	71,936	85,452	93,559	107,837	110,790
現預金	10,672	13,408	12,657	13,270	9,282	22,519	26,909
有利子負債 ※2	1,482	1,292	1,152	31,016	35,872	31,725	31,096
純資産	17,111	27,254	21,640	10,424	9,299	23,917	27,857
自己資本比率(%)	26.4	35.3	30.1	12.2	9.9	22.2	25.1
ネットD/Eレシオ ※3(倍)	▲0.5	▲0.4	▲0.5	1.7	2.9	0.4	0.2
未経過リース料 ※4	49,612	47,566	44,589	36,210	33,896	62,052	71,630

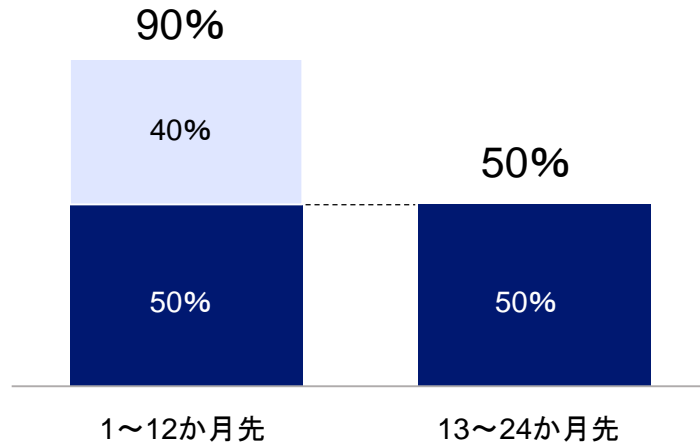
注:

- 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
FY2023: 30,500百万円+596百万円
- ネットD/Eレシオ=純有利子負債÷純資産
- J-GAAP上はオフバランス項目

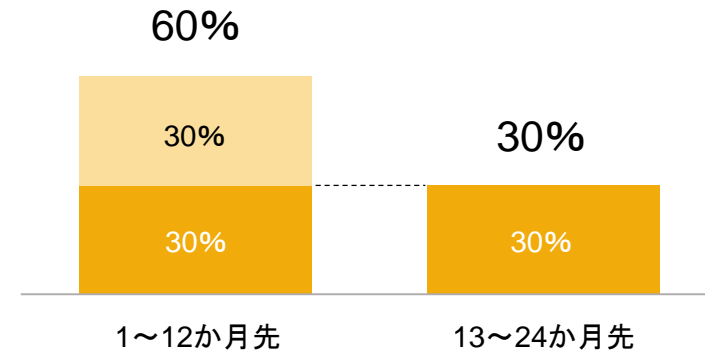
為替・燃油変動リスクへの対応

為替変動リスクに対するヘッジポリシー（対想定使用量）

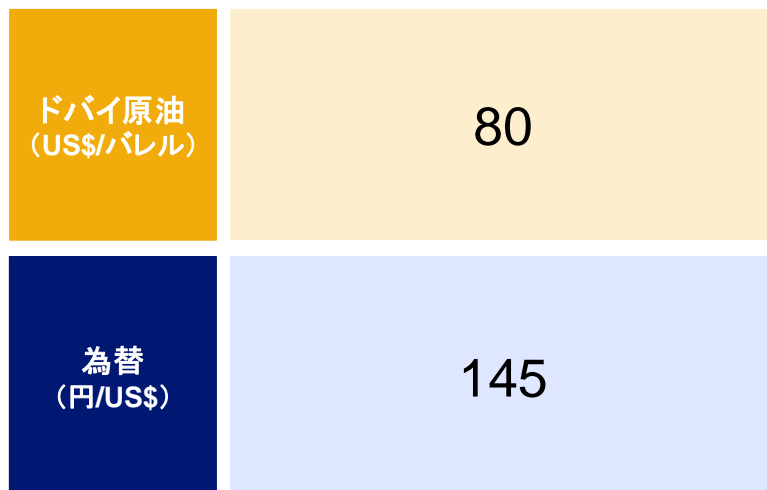
12か月先までは常に、為替は想定使用量の90%、燃油は想定使用量の60%をヘッジ



燃油変動リスクに対するヘッジポリシー（対想定使用量）



為替・燃油前提（FY2024）（未ヘッジ部分）



為替・燃油変動時の感応度

為替・燃油の市況要因（未ヘッジ部分レート変動）によるFY2024営業利益への影響

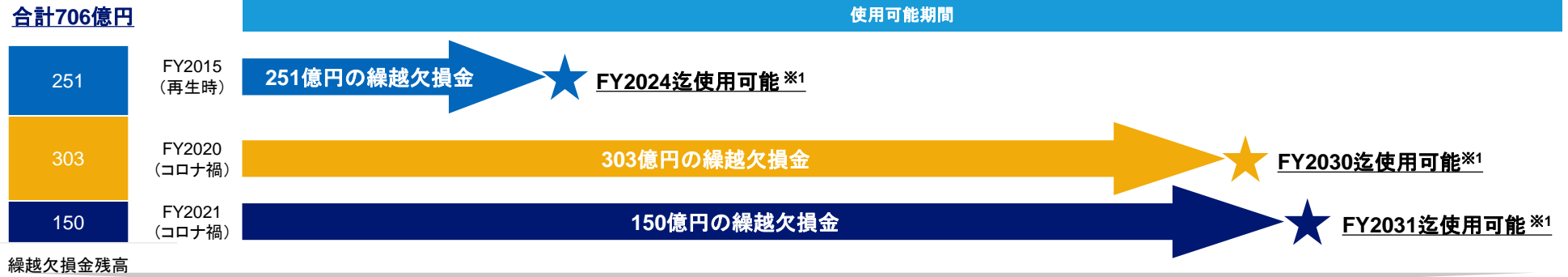
(億円)

燃料費 (US\$/バレル)	ドバイ原油	70	75	80	85	90
155円		▲1	▲5	▲9	▲13	▲17
150円		3	▲0	▲4	▲8	▲12
145円		7	4	予想前提 ±0	▲4	▲7
140円		11	8	4	1	▲3
135円		15	12	9	5	2

繰越欠損金の活用について

税務メリットを活用したキャッシュフローの増加、バランスシートが改善

FY2023末時点で保有する繰越欠損金の状況

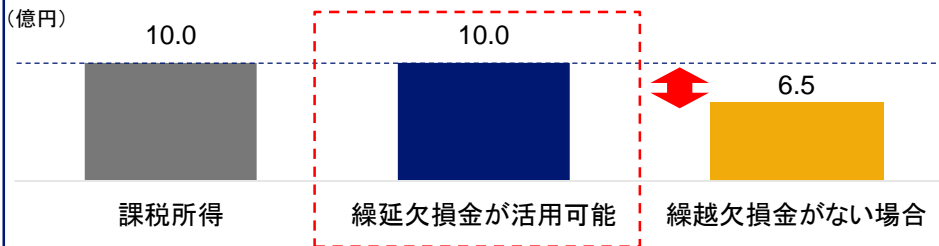


キャッシュフローとバランスシートへのインパクト

繰越欠損金によるキャッシュの増加(合計で最大244億円のキャッシュへの効果)※2

- 本邦においては、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、税務メリットを享受することが可能※1
- 100%控除されれば、キャッシュベースでは繰越欠損金が無い場合に対して、今後10年間で約53%※2の差異が存在

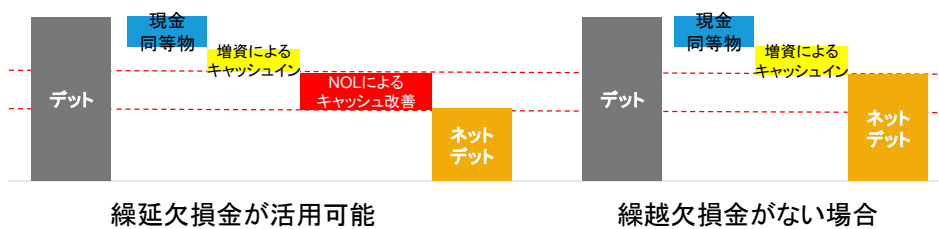
事業年度の課税所得が10億円のときのキャッシュ利益の例※1



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※1,3



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くイメージ図であり、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、記載内容とは大幅に異なる内容となる可能性がある

上場時調達資金の充当状況

公募増資により調達した約142億円の使途は、以下のとおり

内訳(実績)

資金使途	金額	時期
新機材導入関連投資	2022年12月5日提出の訂正有価証券届出書(新規公開時)に記載の計画より変更はございません*	2024年3月期
借入金返済		

注:
 1. 2022年12月5日関東財務局提出 スカイマーク株式会社 訂正有価証券届出書(新規公開時) P12 第一部【証券情報】第1「募集要項」5【新株発行による手取金の額】(2)【手取金の使途】に記載
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92008a/dd34399e/5ec0/4ac8/a3d0/723ffb423c2/S100PR03.pdf>

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。

