



会社概要と成長戦略

スカイマーク株式会社

証券コード: 9204

2023年2月15日



会社概要

社名	スカイマーク株式会社 (英訳名 Skymark Airlines Inc.)
設立	1996年11月12日
所在地	東京都大田区羽田空港3丁目5番10号 ユーティリティセンタービル8階
事業内容	定期航空運送事業他
社員数	2,417名 (2022年3月31日時点)
使用機	Boeing737-800 29機
就航地	羽田・新千歳・仙台・茨城・中部・神戸・福岡・長崎・ 鹿児島・奄美大島・那覇・宮古(下地島)

お客様への約束

1. 安全の確保を最優先とします

2. お客様の時間を大切にします

3. シンプルで温かく誠実なサービスと快適な空間を、 身近な価格で提供します



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⁽¹⁾構成比 57.4% (2018年度)
- 国内シェア第3位 (2021年度)⁽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5年連続第1位 (2017-2021年度)⁽³⁾
- 顧客満足度第1位 (2022年度)⁽⁴⁾

3. 単一機材オペレーション

- B737-800 (177席) × 29機 (2021年度)

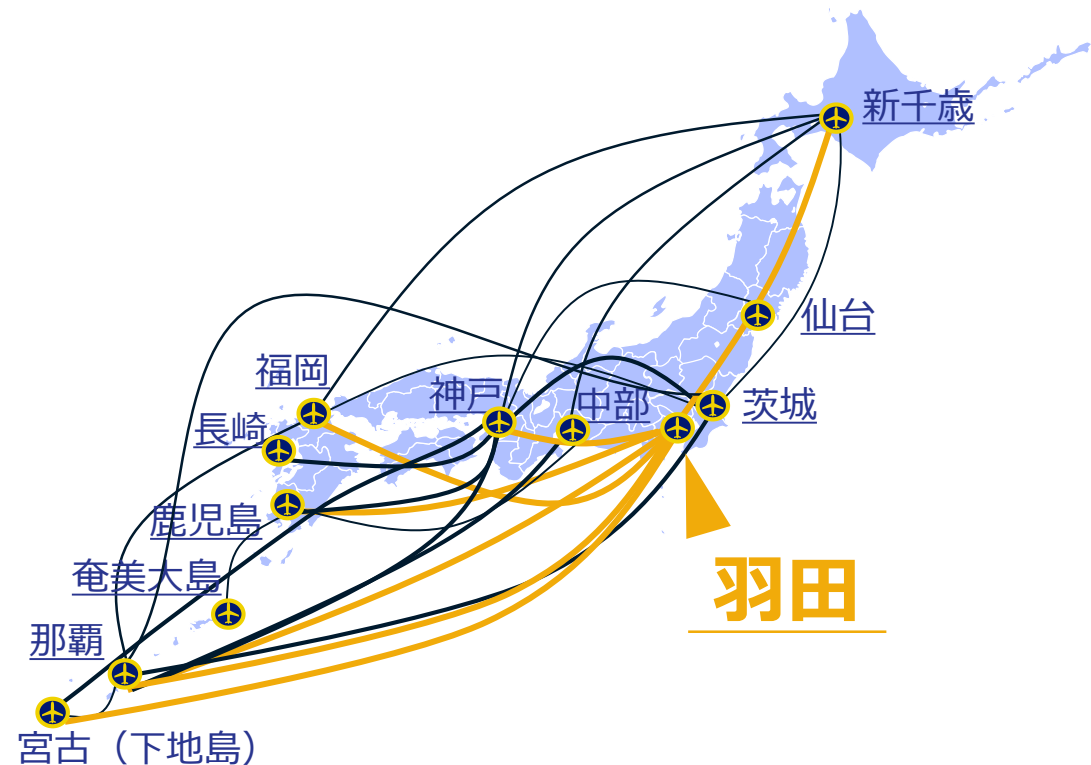
主要財務指標 (2018年度/2021年度)⁽⁵⁾

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」

国内12空港・23路線⁽⁶⁾に就航 (2022年度)




4. サービス産業生産性協会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. 2023年2月時点



フルサービスキャリア（FSC）ともローコストキャリア（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: 座席幅が相対的に狭く、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: 座席幅が相対的に広く、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2022年10月29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2022年10月29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)

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

成田空港

東京駅より約15km

東京駅より約57km

所要時間約40分 (6)

所要時間約60分 (7)

料金: 460円 (6)

料金: 2,714円 (7)

国内旅行者数:
(コロナ禍前)
6,747万人 (8)

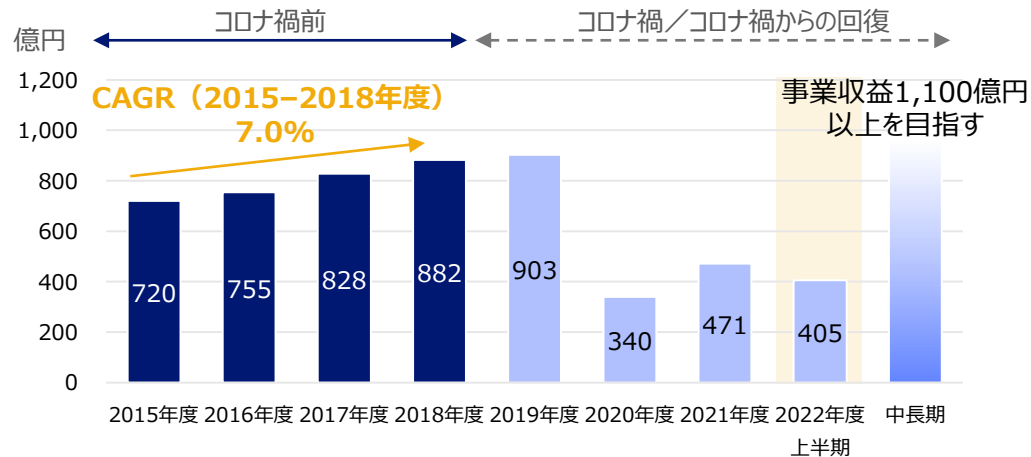
国内旅行者数:
(コロナ禍前)
725万人 (8)



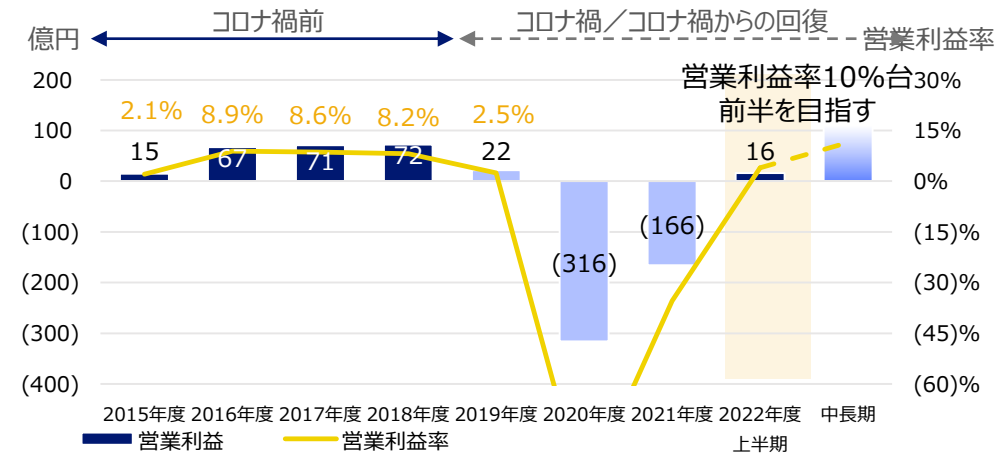
主要財務数値推移 (1)

2015年度の再生後⁽²⁾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

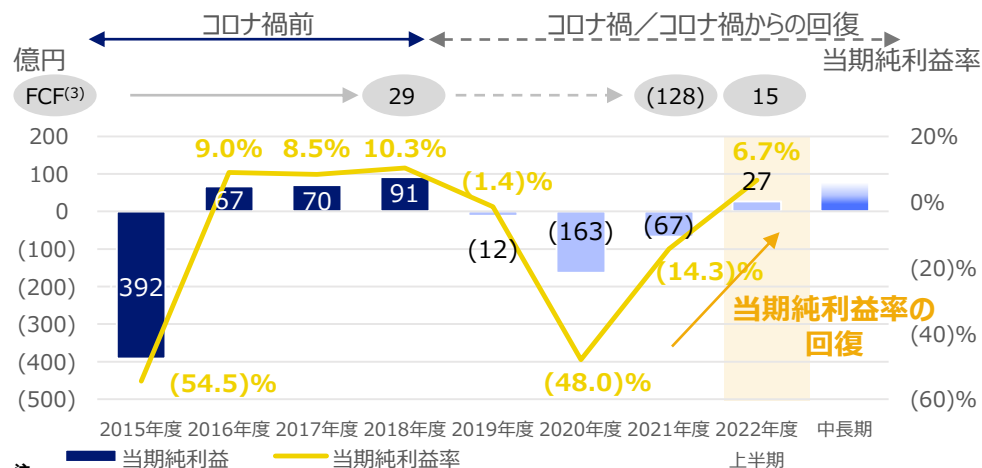
事業収益



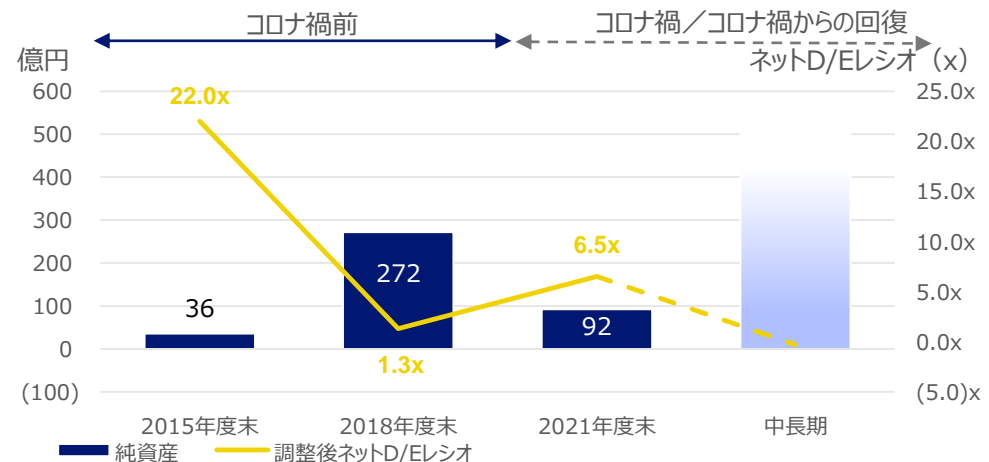
営業利益・営業利益率



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 (4) (5)



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る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月同手続終結
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

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

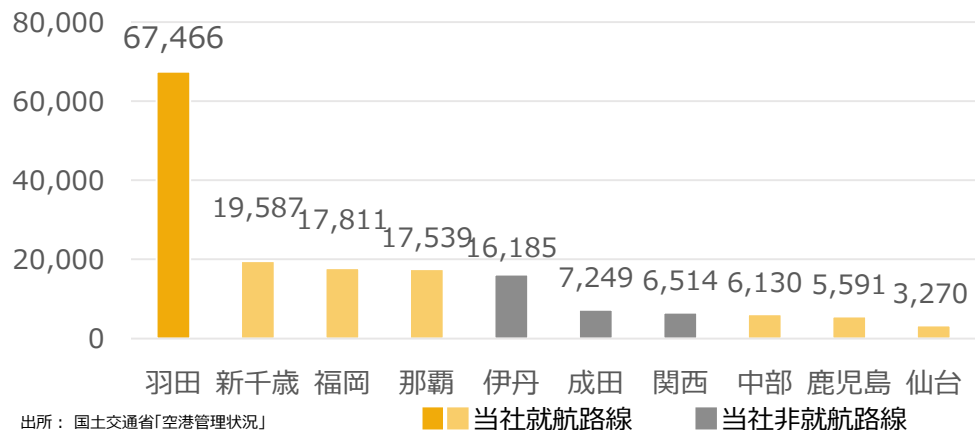


①羽田空港において高まる存在感

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)

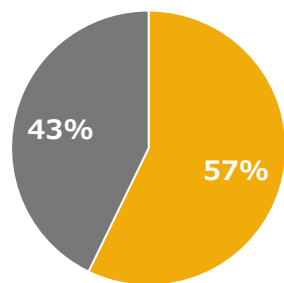
空港別利用者数は羽田空港が国内最多

国内空港別国内旅行客数(上位10空港、2018年、千人)



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

■ 羽田路線 ■ その他

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 ⁽³⁾	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)」

注:

1. 2023年2月時点
2. イールド=ユニットレベニュー(旅客収入÷ASK)÷搭乗率(RPK/ASK)
3. 配分の決定時期



②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	29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 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%)

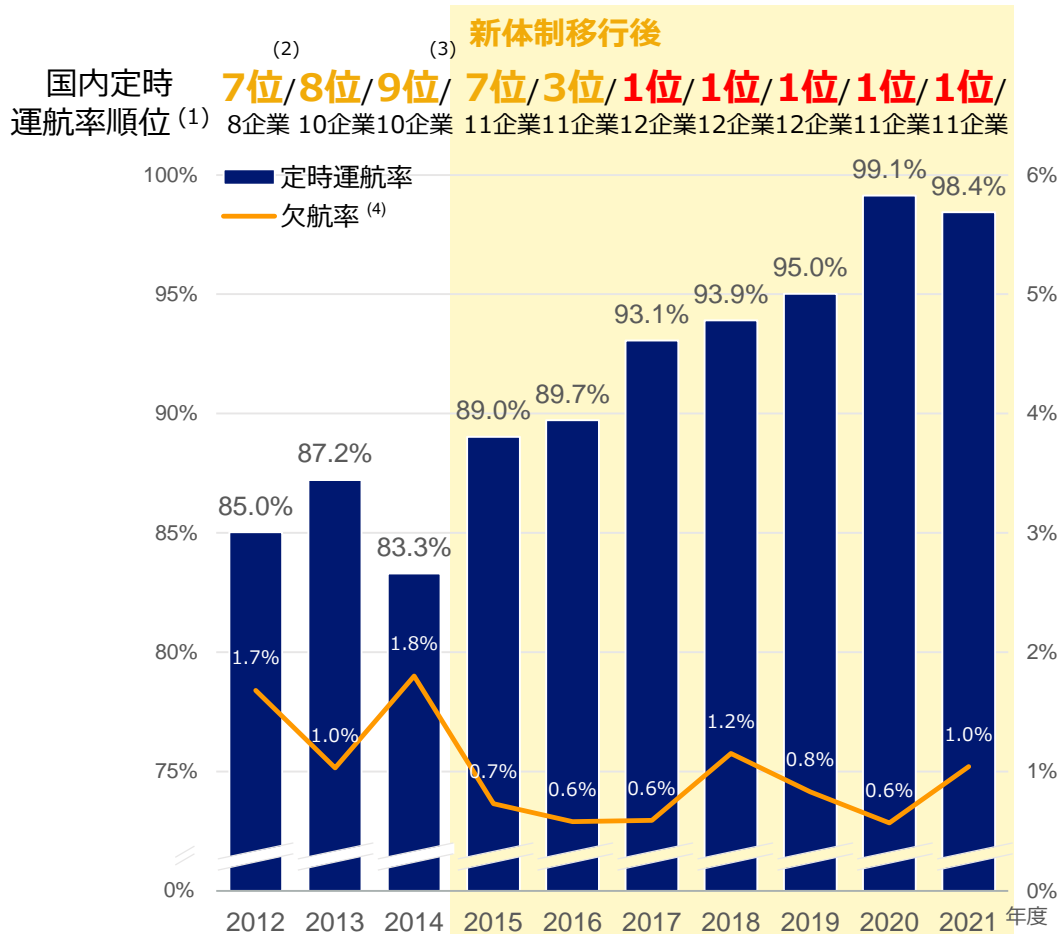
※ 2022年11月9日 (水) 時点での2022年11月30日 (水) における各社公式航空券予約サイトでの大人運賃価格のうち、最も安い価格を参照



③ 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
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」

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

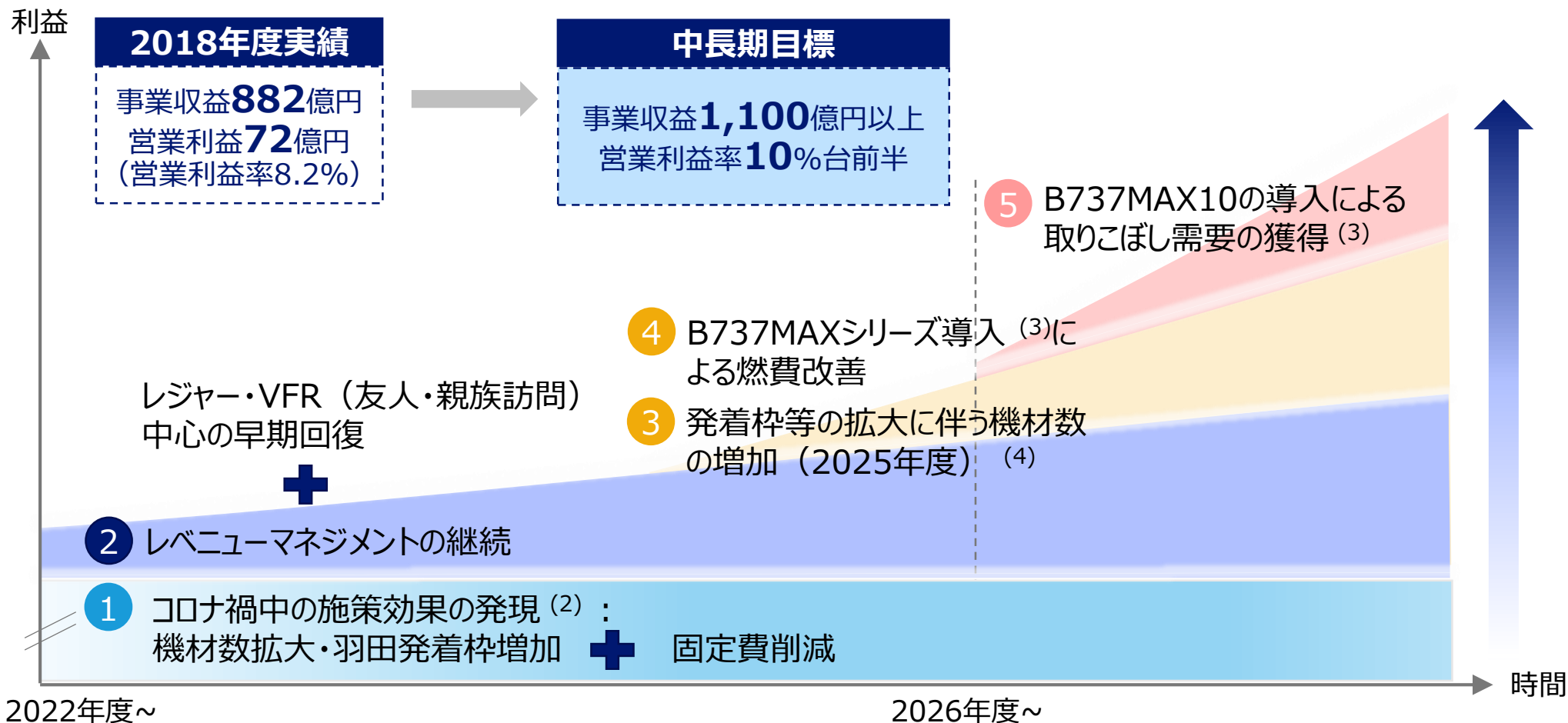
5. 各国内航空会社、各新幹線を含む。2022年度時点で、以下の13企業（当社、AIR DO、ANA、Jetstar、JAL、スターフライヤー、ソラシドエア、Peach、九州新幹線・山陽新幹線・東海道新幹線・東北新幹線・北陸新幹線）



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）(1)



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。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. 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又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

