



北海道の翼 | 株式会社AIR DO

統合レポート 2024

北海道で「生まれ育った」 航空会社だからできること――

北海道の魅力を 北海道の無限の可能性を 多くの人に伝えたい。

地域や人々の想いを「北海道の翼」に乗せて、

AIRDOは今日も大空に向かって翔き続けます。



CONTENTS

- P01 「北海道の翼」として
- P03 社長メッセージ
- P04 会社概要・役員紹介
- P05 組織図・沿革
- P06 路線展開・使用機材
- P07 企業理念・安全行動指針・CS行動指針・
ブランドメッセージ
- P08 AIRDOの価値創造プロセス
- P09 サステナビリティの取り組み
- P10 中期経営計画ローリングプラン
- P11 安全
- P13 運航
- P15 商品・サービス
- P17 ブランド・CX
- P18 マーケティング・営業
- P19 地域・サステナビリティ
- P21 CS ―お客様満足―
- P22 経営企画・IT推進
- P23 人財・組織
- P24 コーポレートガバナンス
- P25 財務状況

[RegionalPlus Report]

- P01 ご挨拶
- P02 企業情報
- P03 新整備体制の開始
- P04 グループ会社紹介

AIRDO統合レポート2024

制作・監修／株式会社AIRDO 総務部広報グループ
印刷／株式会社須田製版
表紙・撮影／井上浩輝(オフィス イノウエ)、AIRDO

【編集方針】

AIRDOはステークホルダーの皆様に対する説明責任の観点から、対話に代わる手段として本レポートを位置付け、非財務情報をお伝えすることを目的に編集しています。

Webサイトはこちらから
www.airdo.jp



このパンフレットは、震災復興型カーボンオフセット用紙を使用することにより、CO₂削減活動並びに東日本大震災被災地復興を応援しています。

● 社長メッセージ



株式会社AIRDO
代表取締役社長

鈴木 貴博

AIRDOは、昨年12月20日に就航25周年を迎えることができました。「北海道の翼」として、就航以来「事故ゼロ、重大インシデントゼロ」を続け、たくさんのお客様にご搭乗いただき四半世紀を迎えることができましたのも、これまでの皆様のご支援の賜物であります。心より感謝申し上げます。

2023年度はコロナ禍が収束し、経済社会活動の正常化が進んだことで、景気は回復基調をたどり、旅行需要についても同様であったことから、観光・航空業界にとって大きな追い風が吹きました。AIRDOは適切なレベニューマネジメントを行うとともに、既存路線の増便を積極的に設定したことで、運航便数および提供座席数を増加させたほか、初のセール運賃（DOセール）の販売を開始する等、更なる旅客需要の取り込みを図ることができました。加えて、感謝の気持ちを込めた就航25周年企画を多数展開したほか、「北海道の翼AIRDO」として、新たな観光需要の創出・地域経済の発展を目指した「新千歳空港－阿蘇くまもと空港」間のチャーター便を設定しました。また、道内各地の商品の優れた価値を見出し、AIRDO公式オンラインショップにおいて発信・提供を行ってまいりました。

その結果、2023年度の決算では営業収入が過去最高の500億円を超え、また通期での搭乗率は就航初年度以来の80%超えを達成することができました。

昨年10月、株式会社ソラシドエアとの共同持株会社リージョナルプラスウイングスが設立1周年を迎えました。ソラシドエアとの

協業については、本年度に羽田空港における施設集約や、整備事業の集約、オペレーション業務の協業深化等を実施し、グループとして発展していく一つの大きな節目を迎えております。引き続き、地域に根差し、地域を繋ぐエアライングループとして経営の独自性を維持しつつ、両社の強みを活かした協業と共創に取り組んでいく所存です。

コロナ禍に代わって、国際情勢の緊迫化、急速な円安の進行や一層深刻化する人財不足等を背景に、原油価格をはじめ諸物価の高騰や人件費の上昇等、AIRDOを取り巻く事業環境は新たな厳しい局面の中にあります。このような状況にあっても、「安全運航」を絶対的使命として、お客様に安心とご満足いただける空の旅をご提供するため、社員一丸となって運航品質、サービスの向上に努めることをお約束申し上げます。

AIRDOは、お客様からの支持を堅持することで成長し続けること、外部環境の変化にも柔軟に対応できるしなやかな組織であること、収益力を磨き十分な自己資本に裏打ちされた健全な財務体質であることを基本の考えとして、「強い会社になる」事を目指してまいります。

本統合レポートは、社内各部門の取り組みやサステナビリティ、コーポレートガバナンスといった非財務情報を中心に紹介し、株主、お取引先、地域社会の皆様との対話のためのツールとして作成いたしました。これからも「北海道の翼」AIRDOに変わらぬご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

● 会社概要

商号	株式会社AIRDO (AIRDO Co., Ltd.)	資本金	1億円
設立	1996年11月14日	事業内容	定期航空運送事業
所在地	本社／札幌市中央区北一条西2丁目9番地 オーク札幌ビルディング	従業員数	1,194名（2024年10月1日現在）

役員紹介

取締役



代表取締役社長
鈴木 貴博
取締役会議長
経営戦略会議議長
安全推進委員会委員長
CX推進委員会委員長



取締役
安廣 孝史
財務、総務 総括



取締役副社長
植松 只裕
安全統括管理者
安全推進委員会副委員長
安全推進、オペレーション部門
統括、人事、マーケティング、
CS推進 総括



取締役
三宅 啓文
企画、IT推進
北海道室 総括



取締役
中園 幸男
運航 総括
運航本部長
上席機長室長

監査役



監査役（常勤）
平尾 清之
社内監査役



監査役（非常勤）
増田 仁志
社外監査役



監査役（非常勤）
江村 一幸
社外監査役

執行役員



執行役員
矢野 伊知郎
安全推進室長



執行役員
久安 直
財務、北海道室 担当



執行役員
青山 拓嗣
運送本部長
CS推進 担当



執行役員
月井 秀樹
運航本部副本部長



執行役員
平良 英人
整備 担当

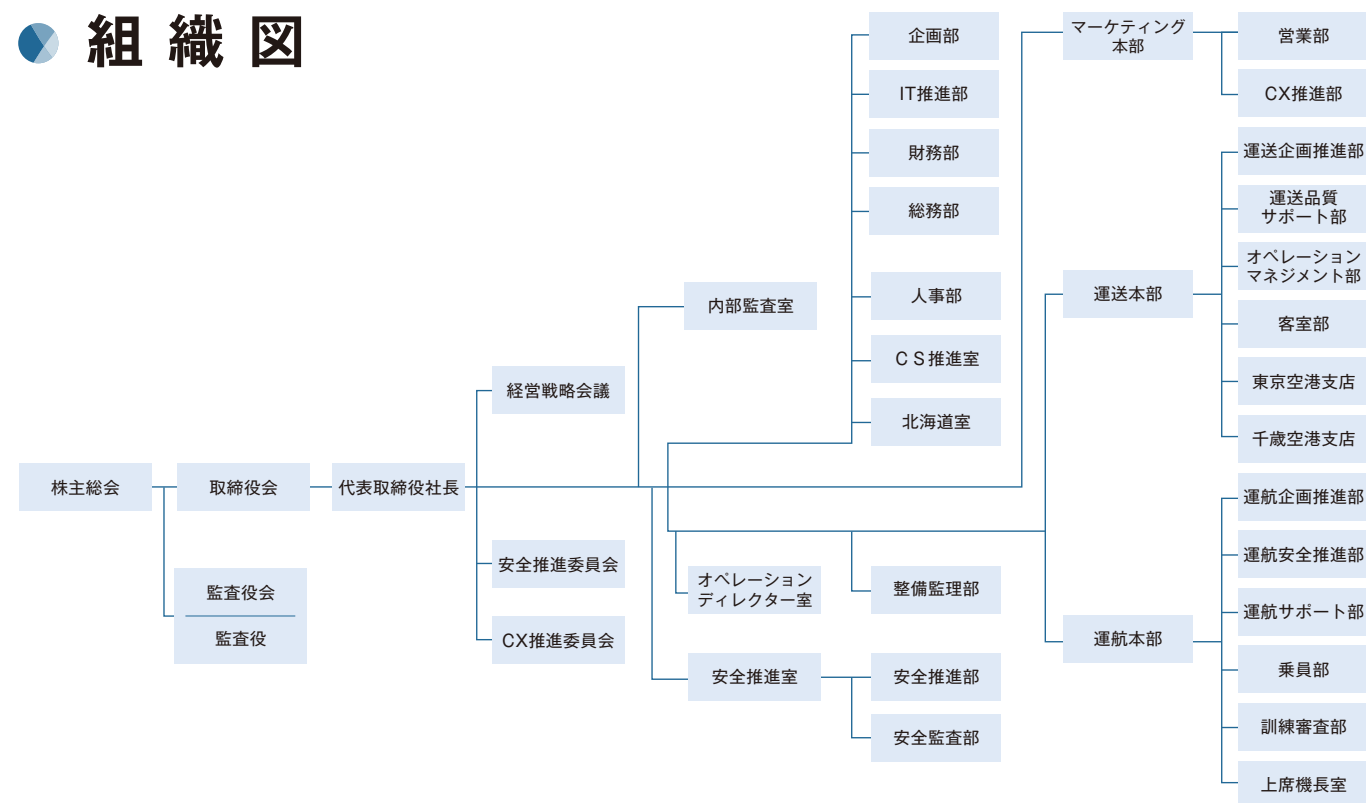


執行役員
池田 直樹
人事部長
総務部長



執行役員
西山 猛
マーケティング本部長

● 組織図



● 沿革

1996	11月	札幌市中央区において、「北海道国際航空株式会社」を資本金14百万円にて設立
1998	10月	定期航空運送事業の路線免許取得
	12月	新千歳－羽田線を1日3往復にて運航開始
2002	6月	東京地方裁判所において民事再生手続きの開始申し立て
	12月	再生計画の認可決定
2003	2月	ANAと新千歳－羽田線で国内初のコードシェア開始
	7月	旭川－羽田線 就航
2005	3月	再生計画を当初計画の1年前倒しで達成 函館－羽田線 就航
2006	2月	女満別－羽田線 就航
2007	3月	航空機の整備・検査に関する事業場認定
2008	11月	新千歳－仙台線 就航 搭乗旅客1,000万人達成
2009	6月	連続式耐空証明の取得
2011	3月	帯広－羽田線 就航
2012	10月	社名を「株式会社AIRDO」に変更
	11月	初のチャーター便(帯広－長崎)を運航
2013	3月	釧路－羽田線 就航
	6月	新千歳－神戸線 就航
2014	7月	搭乗旅客2,000万人達成
	11月	東アジア地域の事業許可証を取得 初の国際線チャーター便(新千歳－台北)を運航
	12月	国土交通省より事業改善命令を受ける
2015	10月	新千歳－中部線、函館－中部線 就航
	11月	国際線チャーター便(女満別・釧路－高雄)を運航
2016	11月	会社設立20周年を迎える
2018	12月	就航20周年を迎える
2019	5月	搭乗旅客3,000万人達成
2020	2月	国際線チャーター便(帯広－台北)を運航
2021	5月	株式会社ソラシドエアと共同持株会社設立に関する「基本合意書」を締結
2022	7月	新千歳－福岡線 就航
	10月	株式会社ソラシドエアと共同持株会社「株式会社リージョナルプラスウイングス」を設立
2023	12月	就航25周年を迎える

● 路線展開

北海道と道外を結ぶ「北海道の翼」として、道内**6都市**と本州・福岡間**11路線**を運航しています。

運航路線

AIRDOは現在、道内の6都市と本州各地・福岡の5都市を結ぶ11路線で、1日64便を運航しています。
「北海道の翼」として、地域社会の発展に貢献すべく、路線展開を進めてきました。

新千歳	↔	羽田
旭川	↔	羽田
函館	↔	羽田
女満別	↔	羽田
帯広	↔	羽田
釧路	↔	羽田
新千歳	↔	仙台
新千歳	↔	中部
新千歳	↔	神戸
新千歳	↔	福岡
函館	↔	中部



● 使用機材



ボーイング 767-300ER

全長54.94m、全幅47.57m、全高15.85m
座席数288席
最大飛行高度* 約13,150m 巡行速度* 約862km/h



ボーイング 737-700

全長33.60m、全幅35.80m、全高12.50m
座席数144席
最大飛行高度* 約12,500m 巡行速度* 約830km/h

※AIRDOの運航諸元による

● 企業理念・安全行動指針・CS行動指針

企業理念

安全を絶対的使命として追求します
お客様に感動していただける空の旅を提供します
コスト意識を持って企業競争力を強化します
人を活かし育み、活力ある企業風土を創造します
北海道の翼として地域社会の発展に貢献します

安全行動指針

判断・遵守

曖昧な判断はせず、
確信がない場合は安全を最優先に行動します

報告・共有

情報は迅速かつ的確に報告し、
組織を超えて共有します

理解・傾聴

周囲の意見に耳を傾け、
自分の考えを声にして、
コミュニケーションを大切にします

プロ・使命

教訓から学び、自覚と責任を持って
プロフェッショナルとしての技倆を高め続けます

CS行動指針

お客様のために、
高い志と情熱を持ち、
自分ができることを考え抜いて行動します

お客様のために、
強いチームワークで、
期待を超える満足を創造します

お客様のために、
北海道の翼として、
新たな価値の実現に挑戦し続けます

● ブランドメッセージ

BRAND

VISION ▶ 『もっと身近に、もっと上質に、空の旅を通じて人々の心を豊かに』

私たちのありたい姿

BRAND

CONCEPT ▶

お客様との約束

Frontier Spirit

私たちは、北海道で生まれた航空会社です。
創業から脈々と受け継がれてきた精神、
それは「Frontier Spirit」です。
この精神を胸に、自由な発想で、
不断の挑戦を続けていきます。

New Value

私たちは、手の届きやすい価格と
上質なサービスの両立を叶えます。
「すべてが、あなたにとってちょうどいい」
世の中に新しい価値を提供する
「New Value Carrier」です。

Our Hospitality

私たちは、さり気ないけど
あたたかい「おもてなし」を
大切にしています。
ここにしかない上質な空間を、
そして安心を、もっと身近に。

TAGLINE

▶ 『北海道の翼』 北海道で「生まれ育った」翼として、北海道の魅力を日本中、世界中に伝えていくことはAIRDOの使命です。
私たちはAIRDOブランドを形にしお届けすることで、その使命を果たしていきます。
どんな時であっても大空を飛び続け、「道内では、地域の誇りや愛着を呼び起こし」
「道外では、存在そのものが北海道を表わす」航空会社になる。その覚悟を示した言葉です。

● AIRDOの価値創造プロセス

AIRDOでは、「企業理念」および「安全」「CS」における2つの行動指針のもと、各種資本を効率的に活用した事業活動により、「北海道の翼」として独自の航空輸送サービスを提供しています。

継続的な価値創造を通じて、北海道に根差した航空会社としての企業価値の最大化と、持続的かつ安定した成長を目指していきます。



投入資本・創造価値(年度実績)		2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
人的資本	従業員数(人)	887	928	931	1,004	1,082
財務資本	財務状況(p.25)をご参照ください。					
無形資本	My AIRDO会員数(千人)	794	815	863	939	1,049
社会・関係資本 *ANAへの座席販売分は含まず	運航便数(便)	21,470	13,536	18,967	22,509	23,712
	提供座席数(千席)	2,969	1,554	2,433	2,935	3,043
	有償旅客数(千人)	2,038	580	1,162	2,041	2,442
	座席キロ(千席キロ)	2,786,072	1,465,586	2,295,617	2,787,239	2,897,336
	旅客キロ(千人キロ)	1,912,774	547,830	1,091,204	1,942,133	2,324,017
	座席利用率(%)	68.7	37.4	47.5	69.7	80.2
製造資本	機材数 B767(機)	6	4	4	4	4
	B737(機)	8	8	8	8	8
自然資本	燃料消費量(キロリットル)	129,244	68,331	101,879	128,469	138,179

投入資本(インプット)

ビジネスモデル

提供サービス (アウトプット)

創造価値 (アウトカム)

人的資本

▶ 1,082名※1の人財・従業員

財務資本

▶ 総資産 48,785百万円※2
▶ 純資産 12,182百万円※2

製造資本

▶ 2機種(B767/B737)による
運航体制
▶ 12機の保有機材
B767-300ER……………4機
B737-700……………8機

無形資本

▶ 運航に係る許認可
▶ 「北海道の翼」としてのプレゼンス
▶ 1,049千人※1のMy AIRDO会員

社会・関係資本

▶ 地域社会を含むステークホルダー

自然資本

▶ 138,179キロリットル※3の
航空燃料

※1 2024年3月31日現在
※2 2023年度末
※3 2023年度実績

企業理念

安全行動指針

CS行動指針

ブランドメッセージ

中期経営ビジョン

“北海道の翼 AIRDO”として、地域に根差した新しい価値を
提供するとともに、ソラドエアとの協業と共創により、
財務基盤を強化し、成長軌道への道筋を確かなものとします

事業活動

安全 運航 整備 商品・サービス
ブランド・CX マーケティング・営業
CS お客様満足

事業を支える基盤

経営企画・IT推進 人財・組織

ESG課題への取り組み

環境(Environment)、社会(Social)

地域・サステナビリティ

ガバナンス(Governance)

コーポレートガバナンス

▶ 23,712便※4
の運航

▶ 2,442千人※4
の輸送

※当社販売座席分のみ

▶ お客様における
経験価値

▶ その他
(貨物輸送等)

※4 2023年度実績

財務価値

▶ 営業収入 51,556百万円※5
▶ 営業利益 3,473百万円※5
▶ 当期純利益 3,416百万円※5

社会価値

▶ 11路線・64便/日※6の航空路線
▶ 直接・間接的雇用の実現
▶ ステークホルダーへの
付加価値提供
▶ 地域社会との共創

顧客影響

▶ 北海道ホスピタリティ
(機内・空港・Webサービス)
▶ ブランド体験機会
(公式オンラインショップ・
機内エンターテインメントサービス)
▶ 顧客満足度 74.0ポイント

自然影響

▶ 二酸化炭素の排出、
騒音への対応
▶ その他の産業廃棄物への対応
▶ 環境保全の取り組み
(植樹・育樹等)

※5 2023年度実績
※6 2024年10月1日現在

ビジョン実現のための継続的な価値創造

● サステナビリティの取り組み

サステナビリティ方針

- AIRDOは、1996年11月に「北海道経済の活性化のために」という理念のもと創業し、この創業時の想いは「北海道の翼として地域社会の発展に貢献します」という企業理念のひとつに引き継がれています。
 - AIRDOでは、長期ビジョンの実現に必要な重要課題（マテリアリティ）として、「社員の活躍を支援する」「自然・環境を大切にする」「地域社会に貢献する」の3つを特定し、北海道をはじめとする地域社会と連携しながら、「北海道の翼」の強みや経営資源を活かした社会課題の解決に取り組んでいきます。
- （サステナビリティ活動の詳細は「地域・サステナビリティ」p.19をご覧ください）

サステナビリティ重要課題（マテリアリティ）とコミットメント

重要課題	重点テーマ	コミットメント
社員の活躍を支援する	○事業運営と将来ビジョン達成に資する人財確保・成長支援 ○職場の労働安全衛生の維持・向上	事業を支える社員の活躍に向けて、成長支援と働き方改革推進により新たな価値の創造にチャレンジする環境を構築していきます。
自然・環境を大切にする	○地球温暖化の原因であるCO ₂ の排出削減 ○限りある資源の有効活用 ○自然資源・生物多様性保全への貢献	豊かな自然と共生する北海道の実現に向けて、地域社会との協働による就航地域の自然環境・生物多様性の維持・保全に取り組みます。
地域社会に貢献する	○地域と連携した価値創造の推進 ○航空会社としての知見を通じた児童・生徒・学生の未来創造 ○顧客利便の最適化、災害復興支援の取り組み	地域社会の持続的発展に向けて、「北海道の翼」としての知見・経営資源を活かした地域活性化、顧客利便の最適化、災害復興支援を実施・継続します。

サステナビリティの取り組み事例

地球温暖化の原因であるCO₂の排出削減

航空会社として、地球温暖化防止に向けた取り組み、とりわけ運航に伴い排出されるCO₂の削減は社会的責務となっています。

AIRDOでは、国土交通省が掲げる国内航空セクターの中長期目標に沿って、2030年に航空分野における単位輸送量当たりCO₂排出量を2013年度比16%削減することを目指しています。

削減に向けた主な取り組みとしては、最適な時期でのエンジン洗浄実施、航空燃料で稼働させる補助動力装置（APU）の利用頻度の低減、飛行計画における燃料効率のよい高度・代替空港の選定や、空域解放時における短縮経路の積極的な活用を行っています。

更に、空気抵抗を抑制した上昇方法・運航ルート短縮・着陸時のより浅い角度のフラップ使用・逆噴射の抑制・地上移動時の片側エンジン停止等、安全を確保したうえで運航の工夫※を取り入れており、客室内における搭載品の軽量化も図っています。

これら航空機の運航改善に加え、更なる低燃費機材の導入、環境に配慮した航空燃料（SAF）の導入や排出権取引活用の検討を行うほか、空港車両や施設等のCO₂排出削減にも努めることで、上記目標達成に向けて継続的な取り組みを推進していきます。

※2023年度：運航の工夫（5種）により、約3,630tのCO₂排出を削減



エンジン洗浄中の様子

2024～2026年度

中期経営計画ローリングプラン

『“より強い会社”に”次期小型機導入を見据えた経営基盤の強化”』

コロナ禍が収束し航空需要の動向が変化しているなか、円安／原油価格の高止まりや委託費の値上がり等によるコストアップ、国内線における競争激化等、AIRDOを取り巻く環境は厳しくなっております。一昨年に策定した2022～2026年度の中期経営計画におけるビジョンをはじめ、経営指針や事業戦略の枠組は継承しつつ、将来の小型機更新により生産規模（提供座席数）を拡大させ、より多くのお客様にご利用いただくために、以下の「基本方針」に基づき経営基盤の強化を図り、厳しい環境下にも対応できる“より強い会社”に“していくことを目指していきます。

2022～2026年度
中期経営ビジョン

“北海道の翼 AIRDO”として、地域に根差した新しい価値を提供するとともに、ソラシドエアとの協業と共創により、財務基盤を強化し、成長軌道への道筋を確かなものとします

■ 中期経営計画の全体像

中期経営計画では、絶対的な使命である「安全」をもとに、AIRDO独自の事業戦略である「ブランド・CX」「サービス・オペレーション」「営業（セールス・マーケティング）」「機材」「ネットワーク」「地域・環境」「人財・組織」「財務」の8つに加え、「ソラシドエアとの協業戦略」から構成されます。なお、「ブランド・CX」と事業戦略は一体の関係にあり、すべての事業領域においてブランドの視点を持ちながら、取り組みを推し進めていきます。

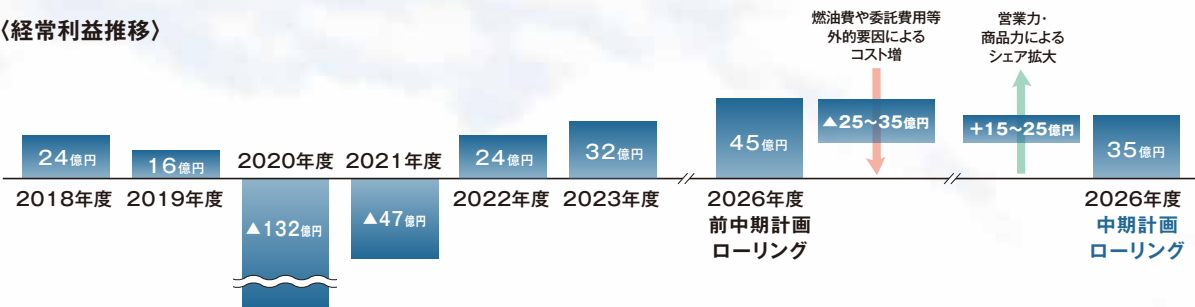


基本方針

- ◆現有機材を最大限に活用することで生産量を拡大し、販売力を更に高めると共に、ソラシドエアとの協業効果や就航地でのプレゼンス向上を以て着実に収益を上げる。
- ◆定時性およびNPS※を更に向上させ、選ばれるエアラインになる。
- ◆後継機の導入に向けた盤石な体制づくりと、導入後の更なる成長に備えた戦略を立てる。
- ◆人を活かし育み、社員が継続的に成長できる働きがいのある職場をつくる。

※NPS: Net Promoter Score（「企業（ブランド）に対するロイヤリティ」や「顧客体験（企業活動）の評価」を顧客視点から定量・定点的に測定する指標）

（経常利益推移）



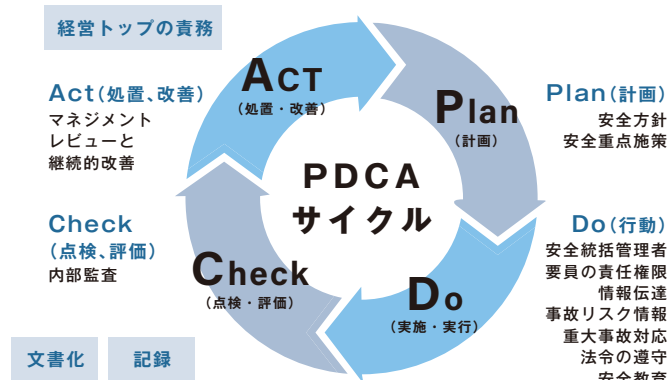


役割 ● 機能

AIRDOでは、航空法にもとづき「安全管理規程」を設定し、安全管理の方針・体制・実施方法を定めています。

この安全管理の方針に従って組織的に取り組む「安全管理システム(SMS)」を構築しています。AIRDOのSMSとは、安全方針にもとづき整えられた体制による運航を実施し、問題の把握と結果の評価から必要な対策を講じて改善するという、安全性の維持・向上を図る一連の活動を継続的に実施する仕組み(PDCAサイクル)です。

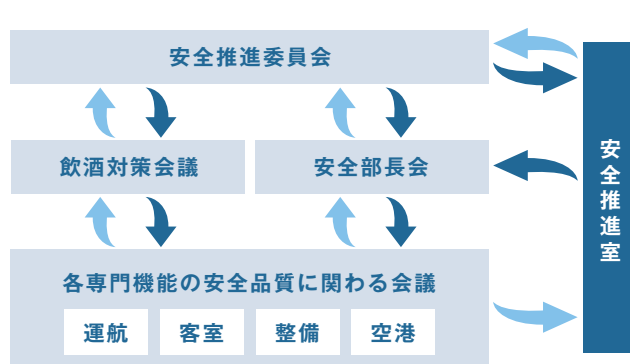
■ 安全管理システム(SMS)



このSMSを効果的に運用するために、AIRDOは運航・客室・整備・空港の4つの専門機能に区分し、機能ごとに安全品質に関わる会議を設定して、安全情報の収集・分析・対応を行っています。

また、専門機能会議の上部組織として、組織横断的な課題に対応するための「安全部長会」と飲酒対策全般を総括する「飲酒対策会議」を設置し、更に社長を委員長とした「安全推進委員会」を設置し、安全方針・安全目標の策定、リスクの高い事象に対する対策の決定、SMSの実施状況の確認等を行い、全社的な安全推進体制を構築しています。

■ 安全推進体制



取り組み ● 業務内容

■ 安全啓発活動

① 安全巡回・ダイレクトーク

毎年年末に経営層が職場を視察し、社員との双方向のコミュニケーションを行い、安全に対する責務を全社員で共有しています。

② 安全啓発施設の見学・御巣鷹慰霊訪問

社外の安全施設の見学および御巣鷹慰霊訪問を通じた「感じ・考え・学ぶ」プログラムであり、社員が安全を絶対的使命として追及する意味を考える機会を設けています。



③ Safety+フォーラム

安全強化期間(毎年9月～10月)にリージョナルプラスグループとして、社員による安全発表と外部講師による講演会を開催し、社員の安全文化の醸成と意識の向上を図っています。



④ 客室部主催出前講座

社員の安全意識強化施策として、客室部による「社員としての心構え～緊急事態に備えて」をテーマとした講座(出前講座)を各職場にて開催しています。



「Safe DO」と「Safety+」

⑤ 安全情報誌の発行

安全情報誌「Safe DO」とリージョナルプラスグループの安全意識の向上を目的にグループ安全情報誌「Safety+」を定期的に発行し、航空安全の確保に資する情報提供と共有を行っています。

⑥ 定期意見交換会

社内の安全意識向上を目的に、安全統括管理者とマネジメント層による定期的な意見交換会を実施しています。

⑦ 安全意識アンケート

年1回、全社員に対してアンケートを行い、社員の安全意識と安全文化の醸成状況を把握し、更なる安全啓発活動に繋げています。

■ 安全向上への強化項目

① 基準・手順の遵守および基本動作の徹底

基準・手順の遵守については、各組織で日常的に徹底していることに加え、基本動作の徹底については、基本を基本として捉えるだけではなく、その意義や背景、それに関わる過去の失敗事例等の教育を行い、基本動作の徹底を図っています。

② 変更管理の確実な実施による未然防止の強化

事業計画や業務運用等の変更に際しては「変更管理」という仕組みを活用し、安全運航を阻害するリスクの洗い出しと評価を行い、必要な対策をすることでリスクを許容範囲内に収め、不安全事象の未然防止に努めています。

③ 再発防止対策の形骸化防止

AIRDOにおいて過去に発生した不安全事象に対し、再発防止策を講じていますが、年月が経つにつれ、環境変化や従業員の意識の変化等で形骸化してくる可能性があるため、改めて再発防止策の有効性についてレビューを行い、必要な対応を図っています。

④ 現場情報の活用

現業部門は安全面・環境面等の課題を的確かつ速やかに発信することに加え、経営層並びに部門長は対話活動や日常的コミュニケーションを行い、職場の課題に対して幅広い視点で検討を行い、必要な対応を図っています。

⑤ 安全監査

内部安全監査では、年度の安全目標、安全重点項目に沿った監査を実施することで、規程・基準の遵守状況や安全管理体制等の課題の把握と改善を行っています。

これらの取り組みにより、いかなる環境下においても安全を堅持します。

2024年度 安全方針 いかなる環境下においても 安全を堅持する	
安全重点施策	
■ 基準・手順の遵守および基本動作の徹底	
■ 変更管理の確実な実施による未然防止の強化	
■ 再発防止対策の形骸化防止	
■ 現場情報の活用	
安全目標	
① 事故・重大インシデント	0件
② アルコール検査での検知・失念	0件
③ ヒューマンエラーに起因する安全上のトラブル発生件数(乗客先を含む)	4,081件以下/1万便
④ 安全上のトラブル報告(乗客先を含む)の90日以内報告完了率	85%以上
⑤ ヒヤリハットの発生件数(部門別定額)	100%以上

安全推進ポスター

■ 2023年度実績

航空事故・重大インシデント*.....0件

*AIRDOは設立以来、航空事故や重大インシデントの発生はありません

運 航

更なる安全の追求、運航品質の向上、業務の選択と集中による業務の効率化を実行し、これらを支える人財を確保することで、成長軌道への道筋をしっかりと支えています



役割 ● 機能

お客様を目的地まで安全運航でお届けすることが私たちの最大の役割です。そのため、会社の経営方針および安全方針にもとづき、運航に関わる基準、訓練、審査方針の策定、訓練計画の立案・実施に加え、中長期的な運航乗務員の安定的な稼働を確保するための採用・育成・稼働計画策定等、航空機の運航に関する業務全般を担い、日々の安全運航の徹底およびそのサポート機能を果たしています。

ソラシドエアとの協業においては、運航乗務員の独立性を維持しながら、運航に係るサポート機能の共通化と共用化を推進する等、全体最適を意識した協業施策により、業務効率化や安全品質の向上に向けた取り組みを推進していきます。

取り組み ● 業務内容

AIRDOでは、安全運航を第一とし、最良の運航効率を追求すると共に、定時運航に努め、快適な飛行を提供できるよう積極的に業務を遂行していきます。

■運航乗務員

安全運航を維持するため、運航乗務員の日常的な技倆管理、各種任用訓練や定期訓練を実施することで、安定した運航体制を確保する仕組みを構築しています。

運航乗務員訓練生としての入社後は、運航のサポート業務や、旅客部門での業務を経験した後、副操縦士任用訓練（指定養成訓練課程）を受け、数多くの訓練と審査を経て副操縦士となります。その後、十分なフライト経験を積み、必要な知識を習得するための訓練を受け、当局および社内の審査を経て、機長へと昇格します。

この一連の過程を支援するため、副操縦士の日常技倆管理制度の整備に加え、AIRDOの機長に求められる要件を身につけるため、機長昇格訓練投入に先立ち、適切なタイミングでの教育や技倆の確認等、様々な取り組みを進めています。



■地上スタッフ

航空機を運航するための様々な技術、航空法および航空機メーカーの基準に対応した社内規程の改訂、運航乗務員の資格管理、勤務スケジュール管理等を担当する地上スタッフの能力開発を目的に、各部への配属後は適宜適切に社内教育を実施するほか、航空機メーカー主催の社外教育を受講する等、専門性を重視した人財育成を進めています。

特に、近年は社内教育の充実に注力しており、人財育成プログラムの構築に向けた検証を進めています。



重点施策

- ◆安全品質の向上とイレギュラー対応力の強化
- ◆採用強化と人財育成体制の構築による稼働力の向上
- ◆労働環境の改善とサポート体制の構築
- ◆協業による業務連携および改革
- ◆業務効率化によるコスト削減（CO₂削減含む）および業務品質の向上

① 自社養成体制の構築

北海道、全日本空輸株式会社様、株式会社三井住友銀行様、東京海上日動火災保険株式会社様、および北海道内の各大学、高等専門学校と協力し、パイロットの自社養成プログラム（Lakseløpプロジェクト）を開始しました。

これまでAIRDOでは、航空大学校や私立大学等の操縦士課程を卒業し、航空会社のパイロットに必要なライセンスを所有した方々を採用してきましたが、パイロットになるための最初のライセンス取得から自社で養成を実施するのは初めての取り組みとなります。



このプログラムにより、パイロット数の維持・拡大を図り、北海道の翼として「北海道の航空ネットワークの維持・拡大」を推進していく計画です。

② 労働環境改善とサポート体制の構築

労働環境の改善と支援体制の構築を目的としてパイロットピアサポート体制を導入しました。



③ ソラシドエアとの協業による業務連携

運航に関わるノウハウの共有、訓練教材の共同作成・共同使用、一部訓練教官の兼務出向による教官体制構築等、サポート機能の業務連携を推進しています。

④ 運航乗務員の新たな訓練・審査制度の導入

Competency-Based Training and Assessment プログラムを適用し、世界で導入が進んでいるEvidence-based Trainingを2025年度中に導入すべく準備を進めています。

⑤ 運航乗務員の居住地拡大

2023年12月1日より運航乗務員の居住地を新千歳空港近郊にも拡大しました。これまで運航乗務員の居住地は羽田空港近郊に限定していましたが、今回の制度導入により札幌や千歳近郊に住みながら運航乗務員として勤務ができるように制度を見直しました。ワークライフバランスを重視した柔軟な働き方ができる制度としており、本制度は今後も継続していきます。

商品・サービス

きめ細かなサービスを提供し、すべてのお客様が快適に利用できる環境を

役割 ● 機能

運送本部は、ご利用いただくお客様に直接サービスをご提供する空港・客室業務に加え、航空保安の徹底およびお客様ニーズの取りまとめを担っています。また、安全に運航するために運航ダイヤのコントロールやフライトプランの作成、航空機が離陸して着陸するまで地上から運航を支援する等、お客様にとってより良いサービスと快適な空の旅を提供すべく、各部店が連携し業務を行っています。

取り組み ● 業務内容

AIRDOでは安心をお届けするために、以下のような教育や訓練等を定期的実施しています。
また、北海道の翼として北海道にこだわったサービスやホスピタリティを追求し続けています。

■客室乗務員



客室乗務員には、お客様に安全かつ快適な空の旅を提供する使命があります。機内においては安全を絶対的の使命とする保安要員であり、入社後約3カ月間にわたり必要な各種訓練と社内審査を受け、合格した後に乗務資格を得ることができます。

また、資格取得後も定期訓練と審査が毎年義務付けられ、技倆維持と向上に向けた不断の努力が求められます。

お客様に安心してご利用いただけるよう、一人ひとりが安全に対する意識を高めながら自覚と責任を持って、日々のフライトに臨んでいます。

■空港係員

お客様が搭乗する際、空港で最初に出会うことになるのが空港係員(グラウンドスタッフ)です。空港係員はお客様に安心して搭乗いただけるよう、安全運航と定時性を常に意識し、日々たゆめめ努力を重ねています。

配属後約3カ月間にわたり、航空基礎、危険物、接客サービス等様々な知識を習得すると共に、航空券の予約発券、搭乗手続き、搭乗口での案内業務、アナウンス、車いすの操作方法等、多岐にわたるスキルを身に付けます。その後も複数の定期訓練が毎年義務付けられており、お客様の安全・安心を守るための技倆向上に努めています。

■地上運航従事者



運航管理業務は、運航乗務員と連携して航空機の運航方針を決め、安全に目的地に到着するまでの支援を行います。専門的知識や技能、資格が必要です。「運航管理者」の社内資格は、まず、「運航支援者」として経験を積んだ後、国家試験に合格し、更に社内訓練や審査を経て付与されます。発令された後も、当該資格に必要な知識および技能水準の確認を目的として、毎年、定期資格審査を実施し、運航管理業務に必要な知識および技倆が維持されている事を確認しています。

■機内サービス

機内では、北海道にこだわったフリードリンクサービスや機内販売商品を提供しています。北海道北見地方産のたまねぎを使用したオニオンスープ、北海道産ほたての香りと旨みたっぷりのほたてスープは機内でご賞味いただけるだけでなく、機内限定のAIRDOオリジナルパッケージにて販売しており大変ご好評いただいています。また、珈房サッポロ珈琲館のAIRDOオリジナルブレンドコーヒー、北海道二条大麦を使用したノンカフェインのオリジナル麦茶等は、定番のサービスドリンクとして提供しています。(※機内販売については、変更する場合があります)

この他にもこだわりのドリンクや機内販売品を期間毎にご用意しており、また、北海道にゆかりのある食品、道産原料にこだわったお菓子等のサンプル配布や、AIRDOらしさを意識した北海道の高品質な雑貨の発掘、社員の発案による機内販売品の検討等を継続して行っています。

なお環境に配慮した取り組みとして、機内サービス品の一部の素材を変更しています。包装袋は植物由来の原料であるバイオマスを使用したエコ素材を使用し、包装袋を不要とされたお客様にはノベルティとしてオリジナルステッカーをお渡しする等、石油資源の節約と地球温暖化防止に向けた取り組みを進めています。



■バリアフリー教育の強化

AIRDOでは、お手伝いが必要なお客様に快適にご利用いただけるよう、バリアフリー教育に力を入れています。年に一度の全社員を対象としたバリアフリー教育のほか、お客様と接する部門においては、始業時の朝礼で手話を用いた挨拶の唱和等により対応力の強化を進めています。

■北海道ホスピタリティ

AIRDOでは機内に入れば、そこに「北海道」を感じていただけるサービスを提供しています。北海道や就航する各地へ旅がしたいと感じていただける情報満載の機内誌「rapora」、機内エンターテインメントサービス「Do Sky On-Demand」では北海道にこだわったコンテンツをお届けしています。また、より快適にAIRDO便をご利用いただけるようサービス介助士、また、北海道をよく知り、学び、お客様とのコミュニケーションを大切にする一助として北海道観光マスター・北海道フードマイスターの資格取得を推進しています。お客様と直接接する運送本部には資格保有者が多数在籍しており、保有者は資格ごとのバッジ(右下)を付けて業務しています。



■よりストレスのない搭乗体験を

2023年4月よりこれまでの搭乗スタイルを見直し新たな搭乗モデルへと変更し、お客様ご自身のデバイスにて搭乗手続きが実施できるようになりました。これによりストレスのないスムーズな搭乗体験を更に強化しています。

■協業の推進

2022年10月以降、ソラシドエアとグループ化になった後も、協業の最大効果を得るべく羽田空港においては両社の相互理解を深め係員訓練を深化させ、協業を推進しています。

また2023年10月にはリージョナルプラスウイングスの設立1周年を記念した『AIRDO×ソラシドエア馬油セット』の機内販売、2024年10月には北海道と南九州のご当地ドリンク「ヨーグルツペ」を機内サービスドリンクとしていずれも期間限定でご提供する等、協業推進を通じた各地域の魅力発信にも積極的に取り組んでいます。



ブランド・CX

私たちのありたい姿「ブランドビジョン」の実現に向けて、お客様との約束である「ブランドコンセプト」を追求しながら、「北海道の翼」としての使命を果たしていきます

役割 ● 機能

CX(Customer Experience:顧客体験)を基軸に、あらゆるシーンにおいてAIRDOブランド*の価値をお届けし、北海道の魅力を日本中、そして世界中に伝え「北海道の翼」としての使命を果たすことで、お客様との関係性の維持・拡大を推進するためのブランド・CX戦略を担っています。

※AIRDOブランドはp.7「ブランドメッセージ」をご覧ください

取り組み ● 業務内容

■ブランド・CX戦略

全社員がAIRDOブランドの体現者となるために、方向性・価値観を共有するためのツール「AIRDO BRAND BOOK(世界観・概念)」や「AIRDO Customer Experience Book(顧客体験方針)」や「AIRDO STYLE BOOK(身だしなみ基準)」を設定し、ブランド・CX戦略の方向性を示し各種施策を推進しています。また、AIRDOブランドの価値を向上させることを目的とし、利用前から利用後までのお客様の一連の体験を13シーンに分類し、どのシーンにおいても貫いた価値提供を行えるようCXの仕組みを活用しています。この価値が適切にお届けできているかを測るべく、定期的に「お客様評価」を測定のうえ、経営層も含めたPDCAを展開し、お客様のニーズを踏まえた、商品・サービスの更なる改善・向上に取り組んでいます。

加えて、ブランディング活動の一環で「AIRDO Brand movie」の制作や他企業様とのコラボ企画としてホテルの部屋にAIRDO関連の装飾が施された「AIRDOコラボルーム」の展開等も実施しています。今後も「お客様との約束」を定義したブランドメッセージを基軸とする「身近で上質な空の旅」を提供すべく各種取り組みを推進していきます。



◀「AIRDO Brand movie」はこちら



■商品戦略

中期経営計画に掲げる「ブランド体験機会の創出」を実現する2つのプラットフォーム「AIRDO Online Marché」(公式オンラインショップ)の運営と「Do Sky On-Demand」(機内エンターテインメントサービス)の提供に取り組んでいます。

AIRDO Online Marchéにおいては、2023年3月の開店以降、商品ラインナップを順次拡充し、2023年11月からは初の酒類販売となる北海道産のクラフトビールの販売を開始しました。AIRDOならではの商品としては、マスコットキャラクター「ベア・ドゥ」のキングサイズ等、オリジナリティ

にあふれる商品を販売しました。2024年3月には退役機の機内搭載カート販売する等、廃棄品削減に向けた取り組みも始めています。また2024年5月からはMy AIRDOポイントをAIRDO Online Marchéのクーポンに交換できる「ポイントde Marchéキャンペーン」を展開し、お客様満足の上に向けた取り組みも進めています。



◀「AIRDO Online Marché」はこちら



機内搭載カート

Do Sky On-Demandにおいては、機内空間での北海道体験機会の拡充に向けて、就航地を紹介するオリジナル音声コンテンツや北海道を舞台とした全国放送のバラエティ番組等、お客様にお楽しみいただけるコンテンツを新たにラインナップに加えています。2023年12月からは北海道の市町村を紹介するカテゴリーを設定し、道内市町村のPRにも協力しています。

またAIRDOとソラシドエアの連携企画として、両社の機内誌やポケモン塗装機動画を相互の機内エンターテインメントサービスに掲載し、両社の認知向上に取り組んでいます。

今後もソラシドエアや道内企業等との連携による価値提供に加え、この2つのプラットフォームを更に発展させてAIRDOブランドの価値を広くお届けする取り組みを推進していきます。



©Pokémon/Nintendo/CR/GF

マーケティング・営業

多様化するニーズに合わせ、各種運賃やサービス、情報を的確かつタイムリーにお届けし、お客様にご満足いただける「空の旅」を提供します

役割 ● 機能

お客様のニーズに適した運賃の展開と運用、利用促進を図る販売施策の企画・運用、市場や顧客の把握・分析等のマーケティングリサーチ、環境の変化に応じた営業戦略の立案・実行等のマーケティング&セールス活動を幅広く展開しています。

取り組み ● 業務内容

■マーケティング&セールス

多様なお客様のご利用シーンやニーズに合った適切な運賃・サービスを提供することにより、顧客満足度の向上を目指しています。

今期においては、AIRDOとして初の試みとなる「セール運賃(DOセール)」を販売し、新たなお客様の利用促進を図りました。

また、北海道にこだわった情報発信や広告宣伝を展開する等、幅広く航空需要の取り込みを図っています。

今後も、お客様満足度の向上に繋がる様々な取り組みを行い、将来にわたり安定的な収入を確保できるよう、お客様に支持される航空会社を目指していきます。

■ソラシドエアとの協業

2023年10月に共同持株会社リージョナルプラスウイングスが設立1周年を迎えたことを記念し、「AIRDO×ソラシドエアのオリジナル卓上カレンダーキャンペーン」や「なまら うれしかね ♪ マイルとポイントどちらももらえるキャンペーン!!」等、AIRDOポイント・ソラシドエアマイルの付与や、ソラシドエアの商品交換といった、各種共同キャンペーンを実施し、両社のポイント・マイルの利用促進を行いました。また、2024年3月から4月には「ソラシドエア×AIRDOでどこ行く?旅行診断キャンペーン」と題し、AIRDOまたはソラシドエアの公式SNSからご応募いただいた方の中から抽選で、両社のオリジナルグッズ詰め合わせセットをプレゼントするキャンペーンを実施しました。両社で販売しているダイナミックパッケージ(旅行商品)では、両社の運航路線の予約手配が可能となり、両社の運航便を乗り継いだ旅程でもご利用いただけます。

今後も、お客様に両社をより身近に感じていただけるよう、様々な取り組みを行っていくと共に、両社のネットワークを活かした新たなお客様の獲得に努めます。



ソラシドエアとの協業(旅行診断)

■DOセール

これまでも様々なお客様のニーズに合わせたお得な運賃を販売してきましたが、より一層お客様のご利用シーンにあった運賃を提供すべく、2023年12月より新運賃となる「DOセール」を導入しました。一般のお客様向けのセール型運賃の設定は初めてとなります。DOセール運賃は、他の運賃に比べお求めやすい価格で設定しており、初めてAIRDOにご搭乗されるお客様にもご利用いただきやすい運賃となっています。

今後も需要動向に応じてタイムリーに設定し、更なる需要喚起に向けて販売する予定です。



DOセール

■就航25周年記念事業

2023年12月20日に新千歳ー羽田線の就航から25周年を迎え、平素よりご利用いただいているMy AIRDO会員のお客様へ感謝の気持ちを込めて、過去に例のない少額のポイント(250ポイント)で特典航空券と交換できるキャンペーンを展開しました。記念日当日には、羽田空港および新千歳空港において、オリジナルグッズのプレゼントイベントの開催に加え、マスコットキャラクター「ベア・ドゥ」のLINEスタンプを販売、現在でも多くの方に活用いただいています。また、25年間の感謝をテーマに制作したポスター「あなたと、PAIR DO。」は、第64回全北海道広告協会賞 OOH部門優秀賞を受賞しました。

これからもAIRDOは「北海道の翼」として、地域経済の活性化への貢献並びにお客様に親しみやすさと楽しさを感じていただける航空会社であり続けます。



25周年事業(PAIR DO)

■地域連携(道東営業支店)

道東営業支店では、道東エリアで開催された各種イベントにスポンサー協賛し、来場者の皆様楽しんでいただけるイベントとなるよう協力しました。特に2023年10月29日に帯広市内で開催されたフードバレーとかちマラソンは、第1回大会からスポンサーを務めており、2023年度も引き続き協賛を行いました。

また、北海道室とも連携し地域産品の掘り起こしにも取り組み、地域活性化の一助となるよう、今後も道東地域に根差した活動を行っていきます。



フードバレーマラソン(参加者)

■チャーターフライト

2023年10月に体験学習型チャーター(新千歳発着)、2024年1月1日に初日の出チャーター(富士山周遊)、初日の出フライト(羽田ー新千歳線)、2024年2月に新千歳ー熊本線チャーターの計4件のチャーターフライトを運航しました。初日の出フライトでは、羽田ー新千歳線を活用し、初日の出を鑑賞できるルートを飛行、機内ではオリジナルのおせち風弁当やグッズをお配りし、AIRDOでの特別な空の旅をお客様にご提供することができました。

今後もお客様の思い出に残るチャーターフライトをお届けできるよう努めていきます。



初日の出フライト

地域・サステナビリティ

「北海道の翼」として地元密着の企業であることの具現化を通じ、北海道と共に更なる飛躍・成長を目指していきます

役割 ● 機能

「北海道の翼として地域社会の発展に貢献する」という企業理念にもとづき、北海道では各部署との機能的な連携を図りながら、地域における価値創造事業をはじめとするサステナビリティ活動を推進しています。また、北海道内各自治体や地域・企業等との窓口として、地元ステークホルダーとの関係構築・強化にも努めています。

取り組み ● 業務内容

■地域価値創造

就航地域における価値創造にあたって、AIRDOでは「地域流動の創出・喚起」「地域資源の発掘・企画」「地域課題の実証・解決」の3つの視点をもって取り組みを推進しています。女満別空港の所在自治体である大空町とは2023年3月に包括連携協定を締結し、オホーツクエリアの観光振興や魅力発信に関する事項をはじめ4つの連携事項に沿った取り組みを協働して進めており、ほかの就航自治体とも同様の連携を深めています。



©Pokémon/Nintendo/CR/GF

●地域流動の創出・喚起

地域におけるヒト・モノ・コトの動きを創出・喚起する取り組みです。

大空町・網走市が2024年2月に実施した冬季のオホーツク観光振興事業では、北海道との包括連携協定のもと地域振興に取り組む株式会社ポケモン様の支援を得ながら、AIRDOが全体を



コンコンロコン 冬のおおぞらイルミネーション ©Pokémon/Nintendo/CR/GF

コーディネートしました。

また、さっぽろオータムフェスト実行委員会（事務局：札幌観光協会）とは、本イベントのかねてからの課題である道外における認知度向上を図るべく、連携して「北海道・札幌の食」の魅力発信に努めています。



道産野菜 販売の様子

●地域資源の発掘・企画

地域における隠れた価値を見出し、発信・提供する取り組みです。

道内各地の魅力的な商品をご紹介すべく、地域発の情報にもとづき生産者へのアプローチから商品の訴求までを一貫して行っており、AIRDO公式オンラインショップ内の「北海道セレクト」では、道産食品のセレクトショップを運営する北海道百科様と連携した企画も展開しています。

2024年8月からは、自社運航便による産地直送サービス「道産空輸 AIRDOダイレクト便」の取り扱いを開始し、空輸による高付加価値化を図りながら首都圏での道産品プロモーションを推進しています。加えて、九州・沖縄の翼ソラシドエアが展開する「ソラチョコ便」との協業により、北から南までのネットワークを活かした商品の交流も検討していきます。

●地域課題の実証・解決

地域が抱える課題について、実証実験を重ねながら解決を目指す取り組みです。

人口減少や少子高齢化等を背景に各地域では様々な課題を抱えており、移住定住の促進や関係人口の創出、持続可能な物流ネットワークの構築といった施策を推進しています。これら地域課題に対して、AIRDOでは専門的な知見を有する企業と地域との橋渡しを図ると共に、航空会社として培ってきたリソースを提供することで、課題解決に向けた一翼を担っていきます。



■サステナビリティ推進

前述した地域価値創造を含むサステナビリティ活動の推進にあたっては、北海道をはじめとする地域社会との連携を図りながら、「北海道の翼」としての強みやリソースを活かした社会的課題の解決に取り組んでいます。

●「北海道」との連携・協力

◆「連携と協力に関する協定（包括連携協定）」（2011年11月28日締結）

◆「災害時における航空機による緊急輸送業務の協力に関する協定」（2014年1月29日締結）

「地域社会に貢献する」

北海道教育厅と協力し、北海道内小・中学校の「総合的な学習の時間」において「AIRDO航空教室」を実施し、航空の仕事に向き合う姿勢やコミュニケーションの重要性等をお伝えしています。これまでに27,000名を超える児童・生徒さんに受講いただきました。また、難病と闘う子どもたちの自然体験施設「そらぶちキッズキャンプ」（滝川市）や子ども食堂の支援、北海道札幌国際情報高等学校とのダンプレ共演、明日のアス



地域に貢献するAIRDOへのメッセージ



北海道札幌国際情報高等学校
校長 俵谷 俊彦 氏

今年で30周年を迎える北海道札幌国際情報高等学校は、様々な教育活動を通して「グローバルシチズン」「持続可能な社会の創り手」を育てています。特に、主体性や協働する態度の育成を重視し、授業をはじめ生徒会活動、部活動等の課外活動においても、多くの活躍が生まれています。中でも、AIRDO様には、楽器を演奏しながら難度の高い振付でのステージパフォーマンスを繰り広げる、本校の吹奏楽部員で構成する「SIT BAND」の地域貢献活動に、多大なるご支援をいただき、心から感謝しております。

SIT BANDは保護者会主宰の活動で、生徒自身で運営の全てを行

います。これは生徒が各種団体からの依頼に応じて、札幌市を中心に道内各地で地域の人々に対して演奏を提供しているボランティア活動です。生徒が主体となって取り組んでいるこの地域貢献活動に、AIRDO様は社員の方を派遣して、ステージを生徒と共に創ってくださいました。未熟かもしれない本校生に対して、直接やりとりをし、一人前の人間として対応してくださったのです。その姿勢に、一同心を打たれました。生徒たちの主体性と協働する態度が一層引き出され、コラボで創り上げたステージのその躍動は、観客の方々に感動を与えました。生徒たちを誇りに思うと共に、導いてくださいました「北海道の翼」AIRDO様に敬意と感謝を表します。我々も生徒たちの翼が大きく力強く成長するよう促します。どうぞこれからもよろしくお願いいたします。

また、災害復興支援として、直近では「令和6年能登半島地震」において日本赤十字社に対し会社および社員有志による義援金の寄付に加え、日本航空大学校（石川能登空港キャンパス）へ寄付しました。

「自然・環境を大切にする」

北海道の『ほっかいどう企業の森林づくり』と連携して、2008年から北海道内就航6地域において順次植樹活動を実施しました。2019年からは、最初の植樹を行った千歳・幌加地区にて、育樹（生育不良箇所の補植、枝打ち）や新たな植樹を行っています。また、2023年12月の就航25周年の記念の日に、CO₂排出削減に向けた更なる意識醸成と、北海道における脱炭素の取り組み推進として、北海道および北海道石狩市より道有林等に由来するオフセット・クレジットを購入し、就航初日の運航分（新千歳ー羽田間3往復6便/日）に相当するカーボン・オフセットを実施しました。



絆の森・千歳 上空撮影



新千歳空港 空の日 共演後の集合写真

お客様の期待を超える満足を提供できるよう、CS行動指針にもとづき全社一体となってCS(お客様満足)向上に取り組んでいきます

経営企画・IT推進

「北海道の翼」AIRDOとして地域に根差した新しい価値の提供と、POSTコロナにおける環境変化への対応、事業を支える人財と組織への投資、ソラシドエアとの協業の相乗効果によって、より強い会社への飛躍を目指します

役割 ● 機能

CS推進室は、AIRDOのCS向上体制の確立に向けて、CSの推進役を担っています。

お客様から寄せられる「ご意見・ご要望」、「お叱り」、「お褒めの言葉」をサービス改善に活かすと共に、CS行動指針の浸透を図る事で社員のCSマインドの醸成に取り組んでいます。

取り組み ● 業務内容

社員一人ひとりがお客様満足の向上に取り組む際の道しるべとなるものが「CS行動指針」です。

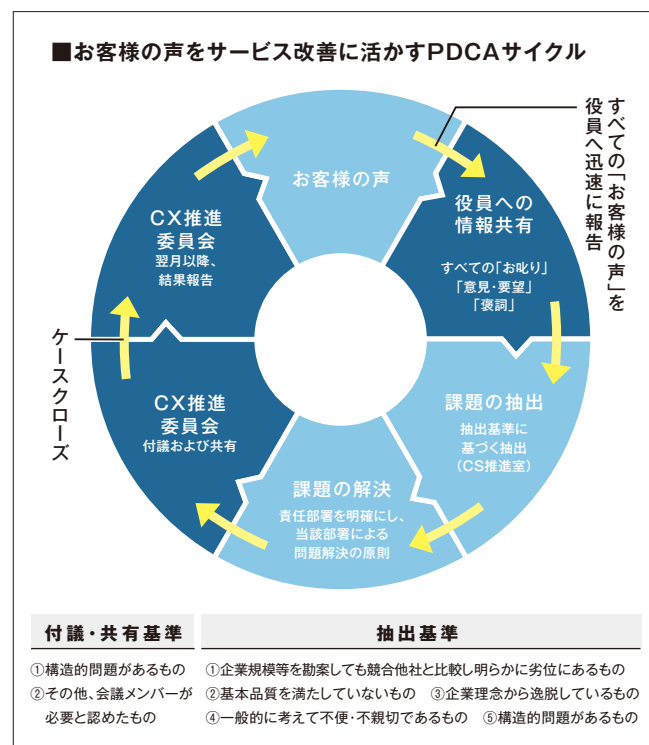
「CS行動指針」は、「安全行動指針」と共に「企業理念」を具現化し、事業運営に反映させていくための両輪となる指針です。(p.7参照)

AIRDOではこの「CS行動指針」にもとづき全社一体となってCS向上に取り組んでいます。

また今後のCS活動においてソラシドエアとの協業を推進し、CS活動を更に活性化していきます。

■お客様の声をサービス改善に活かす仕組み

CS推進室はお客様から寄せられる「ご意見・ご要望」、「お叱り」、「お褒めの言葉」を経営層に報告すると共に、速やかにその内容を分析し関連部署に展開することによりサービスの改善を図っています。



また、「お客様の声」の分析とCX(Customer Experience)を活用した「お客様評価」の測定結果を連動させることにより、新たな目線でタイムリーにお客様のニーズを把握し、全社一体となって更なるサービス改善を図る仕組みもスタートさせています。

■CS向上への取り組み

●CSリーダーによる活動

各部門から推薦され社長の任命を受けたCSリーダーによるミーティングを定期的に開催し、CS活動に関する部門横断的な議論を通じてCS向上に取り組んでいます。また、CSリーダーが中心となって各種イベントの開催や啓蒙活動を行っており、活動実績を社内に広く周知する役割も担っています。



空の日イベント「ワークショップ」の様子

●サービス介助士

CSリーダーの発案により、「サービス介助士」資格の取得を促進するべく、資格取得支援制度を導入しています。現在、AIRDOには351名(2024年9月1日現在)の「サービス介助士」資格者が在籍しており、お客様に寄り添ったサービスのご提供を目指しています。



社内表彰制度

「CS行動指針賞」

「CS行動指針」にもとづいて積極的に行動した社員もしくは組織を年1回表彰する制度です。「お客様から寄せられた声」「社員同士の気づき」「部門単位でのCS活動」を対象とし、審査のうえで表彰を行っています。



役割 ● 機能

日々変化する事業環境・経営環境において、各種経営情報(経営指標や各種データ分析による検証結果)を集約し役員層の経営判断を支援すると共に、経営戦略の策定と実行、事業計画の立案、予算の編成と執行管理、通信インフラの構築をはじめとしたIT環境整備、社会的課題に対する情報収集等、経営支援機能とフロントライン*支援機能を担っているのが、企画部・IT推進部です。

なお、経営の独立性と独自性を維持すべく、機材計画・路線計画についてはAIRDO独自の戦略を策定しています。

*パイロットやCA、整備、旅客係員、運航管理等、日々の運航に直接携わる部門

取り組み ● 業務内容

① 機材計画

AIRDOの路線特性に鑑み、需給適合の観点から中型機材(ボーイング767)と小型機材(ボーイング737)の2機種体制で運航しています。

商品競争力の強化と更なる安定的な輸送体制、利便性と快適性の向上、並びに低燃費機材の運航によるCO₂排出量の削減を実現すべく、新機材の導入を視野に機材更新計画を策定していきます。



② 路線計画

就航率や定時性をはじめとした運航品質の向上と、季節需要に応じた機材の投入、積極的な臨時便の運航等、利便性と収益性の高いダイヤ編成を目指しています。また、多客期には需要動向に応じた積極的な定期増便に努めており、定期便以外では北海道と各地域を結ぶチャーター便の運航を行っています。保有する2機種の効率的な運用によって利便性の向上と地域社会への貢献を果たし、これからも成長戦略に繋がる路線計画を志向していきます。

③ 設備投資

安全性の向上に加え、お客様サービスや収益性の向上、ソラシドエアとの協業推進、生産性向上に繋がる設備投資を行っています。ITや諸施設展開をはじめとして、リージョナルプラスグループとしてスケールメリットを活かし、投資効率の向上を図っていきます。

④ 業務提携

AIRDOは主要株主であるANAホールディングス株式会社様とそのグループ会社との間で、共同運航による座席販売、航空機・燃料等の調達、航空機整備等の関連業務を委託する等、幅広い分野での業務提携を行っています。



■航空機材の更新に向けて

安全性はもとより、快適性、経済性、事業の成長性等、多角度から考察を行い、機材の更新に向けた準備を進めていきます。



人財・組織

プロフェッショナルな人財の確保を図ると共に、社員の成長を支援し、エンゲージメントに資する環境整備を行っていきます

コーポレートガバナンス

公正な判断や健全な経営を行い、持続的な企業価値向上を目指します

役割 ● 機能

社員の採用や育成、給与体系を含めた処遇の検討、人事諸制度全般に関する企画・運用のほか、福利厚生の実施等、AIRDOの全社員がやりがいを持って長く働き続けることのできる職場環境の整備が人事部の役割です。

また、会社の経営方針とビジョンの実現に向け、人事組織に関する基本的な方針と人財戦略の策定を行い、組織と人財の連携・強化を図ることで、AIRDOの更なる発展的な成長を見据えた、強固な基盤を構築する役割を担っています。



取り組み ● 業務内容

2023年4月に、スピード感のある意思決定と効率的な組織運営を目的に人事機能を総務部より独立させて人事部を新設し、柔軟な働き方の推進や多様な人財の確保と育成に向けた取り組みを加速させています。そうした中、POSTコロナにおいて急速に回復する航空需要に対応するためのプロフェッショナルな人財の確保と育成に向け、コロナ禍で一時休止していた対面コミュニケーションを重視した採用活動と社内研修を展開しています。また、健康経営優良法人2024※1(中小規模法人部門)を取得し、働きやすい環境整備と社員の健康意識の醸成を引き続き推進すると共に、これまで行っていた社員満足度の調査に加え、2022年度からはエンゲージメント※2の指標も追加した意識調査を実施しており、社員のワークライフバランスとモチベーションの向上を目指しています。

※1 健康経営優良法人認定制度…特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業の法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから社会的な評価を受けることができる環境を整備することを目的に、日本健康会議が認定する顕彰制度

※2 エンゲージメント…社員の仕事に対する情熱やコミットメントの意識を示す指標

■2024年度(今後)の取り組み

- 2022年～2026年度中期経営計画を実現すべく、チャレンジ意欲とモチベーションの向上を重視した人事諸制度の検討、設計を進めています。併せて、企業型確定拠出年金への加入促進や社内マネーセミナーの開催、福利厚生の拡充を図り、社員にとってより使いやすい制度を整備・検討しています。
- また、北海道との連携強化、新規事業を行える推進体制を構築し組織強化をしていきます。

- 事業展開等を見据えたプロフェッショナルな人財の確保に加え、社内研修や資格取得支援制度等の充実により社員の成長を会社が後押しする仕組みを整えることで、自ら考え行動できるチャレンジングな人財の育成を図っていきます。
- 働き方改革への取り組み強化や健康経営の推進を行い、エンゲージメント向上に努めていきます。
- ソラシドエアとの共同持株会社設立に伴い、知見の共有や業務の協業化を進め、生産性向上に資する施策を検討・検証のうえ、それを具現化することで協業効果の最大化を図っていきます。



インターンシップでの業務説明



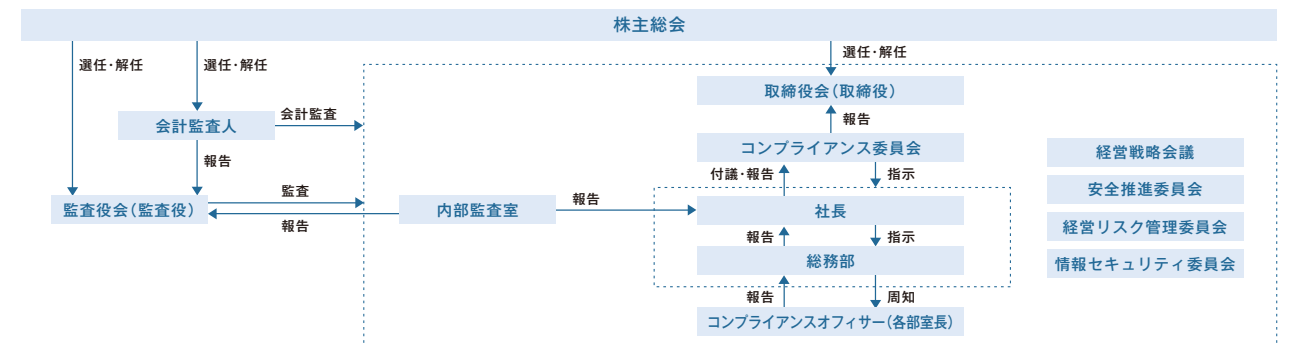
屋外型フィールドワーク研修



健康経営優良法人2024認定

運営体制

■コーポレートガバナンス体制



当社は、会社法上の機関設計として監査役会設置会社を選択し、監査役会が経営を監視し、会計監査人を含めた体制によりガバナンス強化を図っています。取締役会は、適切かつ迅速な意思決定ができるよう任期を1年とする取締役5名で構成されています。

■取締役会

定時取締役会は原則2カ月に1回、および定時株主総会後に開催しており、代表取締役社長が議長を務め、取締役5名の構成となっており、監査役1名、社外監査役2名が出席します。重要事項の決定および取締役の業務執行状況の監督を行うほか、法令または定款に定める事項を決議します。

■監査役会

当社は、監査役1名および社外監査役2名により構成される監査役会を設置しています。監査役は取締役会、経営戦略会議等の社内重要会議に出席すると共に、部室単位での監査役監査を定期的に行い、取締役の業務執行について適正に監査を行っています。

■会計監査人

当社は会計監査人設置会社であり、有限責任監査法人トーマツにより定期的に監査を受けています。

■内部監査

社長直属の内部監査室が内部監査を定期的実施し、すべての業務が法令、定款および社内規程に準拠して適切かつ合理的に行われているか、また、コンプライアンス、リスク管理を含む内部管理体制が適切かつ有効であるかの検証を行い、会社の財産の保全並びに経営効率の向上に努めています。監査結果は速やかに社長に報告すると共に、必要に応じて取締役会に報告します。

■経営戦略会議

当社は、業務執行上の主要な案件について経営戦略会議において審議し意思決定します。経営戦略会議は基本毎月2回開催され、代表取締役社長が議長を務め、取締役、監査役、執行役員および代表取締

役社長が指名する者によって構成されています。審議内容は会社業務の統括、経営全般に関する方針および計画並びに業務執行に関する重要事項です。

■安全推進委員会

代表取締役社長、取締役、監査役、安全統括管理者、各生産部門の本部長等により構成され、安全に関わる重要事項の最高決議機関として、毎月1回開催しています。安全に関する重要事項の決定、安全目標・安全指標の進捗確認、マネジメントレビューの定期的な実施、組織を横断した情報の共有、安全管理システムの推進・改善等を行います。会議の席上では、報告があったハザード(不安全要素)への対応の討議・承認や、実施された安全対策の効果を確認します。併せて、安全推進委員会委員長および安全統括管理者が全社的な安全管理システム(SMS)の実施状況についてレビューを行い、必要に応じて改善のための助言、指示、勧告を行います。

■コンプライアンス委員会

コンプライアンス推進に係る諮問委員会としてコンプライアンス推進方針・規程・マニュアル等の審議並びにコンプライアンス体制の整備・改善状況の審議・検証等を行います。

■情報セキュリティ委員会

情報セキュリティに関する最上位の意思決定機関として、企業情報の適切な運用、並びに情報システム障害やサイバー攻撃等への対応力強化に向けた方針・対策の立案・推進を担っています。

■経営リスク管理委員会

当社が事業活動において直面する経営上のリスクを適切に管理するため、効果的な経営リスク管理体制の構築および運営を行います。

コーポレートガバナンスを継続的に充実させることを目的に、東京証券取引所が策定した「コーポレートガバナンス・コード」を参考にし、更に活力ある企業風土を創造していきます。

● 財 務 状 況

2023年度の業績等の概要

当事業年度におけるわが国経済は、新型コロナウイルスの5類への移行に伴う行動制限等の撤廃により、経済および社会活動の正常化が進んだことで、景気は緩やかな回復基調へと推移しました。一方で、国際情勢の緊迫化、商品市況の上昇や急速な円安の進行に伴う燃料価格をはじめとする物価の高騰等により、経済の先行きは不透明な状況が続きました。

このような状況のもと、当社の業績等の概要は以下の通りとなりました。

①営業収入

既存路線の積極的な増便や、当社初となるセール運賃（DOセール）の販売により、好調な旅客需要の取り込みを図ったことに加え、適切なレベニューマネジメントによる収入の最大化に取り組みました。

その結果、過去最高の**51,556百万円**（前年同期比 24.2%増）となりました。

③販売費および一般管理費

システム関連費用および営業関連費用が増加したこと等により、**4,683百万円**（同27.5%増）となりました。

④ユニットコスト（1座席1キロ当たりの費用）

航空燃油費の増加等により、**10.91円**（前年同期9.32円）となりました。

⑤当期純利益

3,416百万円（前年同期比19.1%減）となり、前期に次ぐ過去2番目の利益となりました。

損益計算書

単位：百万円

営業収入	45,545	17,413	27,313	41,509	51,556
事業費	38,988	27,402	28,819	35,219	43,398
営業総利益（▲は損失）	6,557	▲9,988	▲1,505	6,290	8,157
販売費および一般管理費	4,281	3,007	3,229	3,673	4,683
営業利益（▲は損失）	2,275	▲12,996	▲4,735	2,616	3,473
営業外収益	213	741	538	214	182
営業外費用	859	935	496	447	414
経常利益（▲は損失）	1,629	▲13,190	▲4,692	2,383	3,241
特別利益	－	－	921	－	249
特別損失	－	194	88	265	73
税引前当期純利益（▲は損失）	1,629	▲13,384	▲3,860	2,117	3,417
法人税、住民税および事業税	6	12	17	18	18
法人税等調整額	1,198	▲1,216	▲1,510	▲2,123	▲18
当期純利益（▲は損失）	424	▲12,180	▲2,367	4,222	3,416
1株当たり当期純利益金額（円）	9,122.61	▲261,937.62	▲55,177.40	90,805.11	69,183.91
1株当たり配当額（円）	－	－	－	－	－
配当性向（%）	－	－	－	－	－

貸借対照表

単位：百万円

資産の部	45,543	41,739	48,850	41,349	48,785
流動資産	20,808	18,849	22,714	17,717	24,255
固定資産	24,735	22,890	26,136	23,631	24,530
有形固定資産	15,757	13,331	16,074	17,331	18,691
無形固定資産	473	405	141	46	36
投資その他の資産	8,503	9,153	9,920	6,253	5,802
負債の部	32,692	39,534	40,745	30,990	36,603
流動負債	14,263	11,701	12,235	10,357	19,094
固定負債	18,428	27,832	28,510	20,632	17,508
純資産の部	12,851	2,205	8,105	10,359	12,182
株主資本	13,921	1,741	6,226	10,250	11,338
資本金	2,325	2,325	100	100	100
資本剰余金	947	947	8,641	5,927	3,599
利益準備金	197	197	－	－	－
繰越利益剰余金	10,450	▲1,729	▲2,514	4,222	7,639
評価・換算差額等	▲1,070	464	1,878	109	844
負債純資産合計	45,543	41,739	48,850	41,349	48,785
1株当たり純資産額（円）	276,364.05	47,431.08	19,499.37	66,224.03	150,178.66

設備投資

当事業年度においては、運航維持に不可欠な航空機エンジンのオーバーホールに伴う構成部品の取得等、総額6,990百万円の設備投資を実施しました。

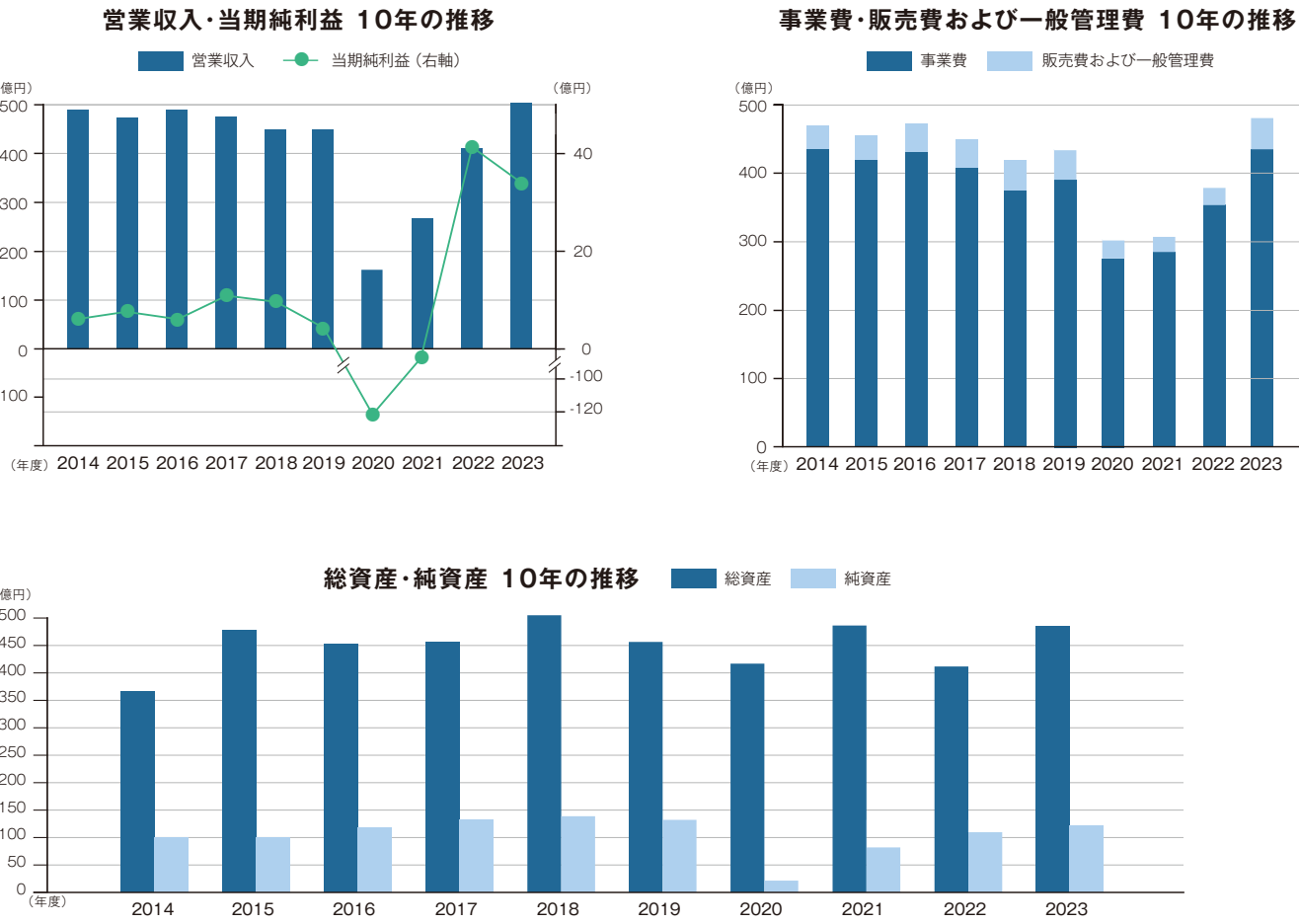
原油価格変動リスクに係るヘッジについて

当社は、将来の原油価格変動を抑制し、コストを安定させることを目的として、デリバティブ取引を用いておりヘッジ会計を適用しています。対象期間の2年前からヘッジを実施していますが、リスク回避を目的としており、投機的な取引は行わない方針です。

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

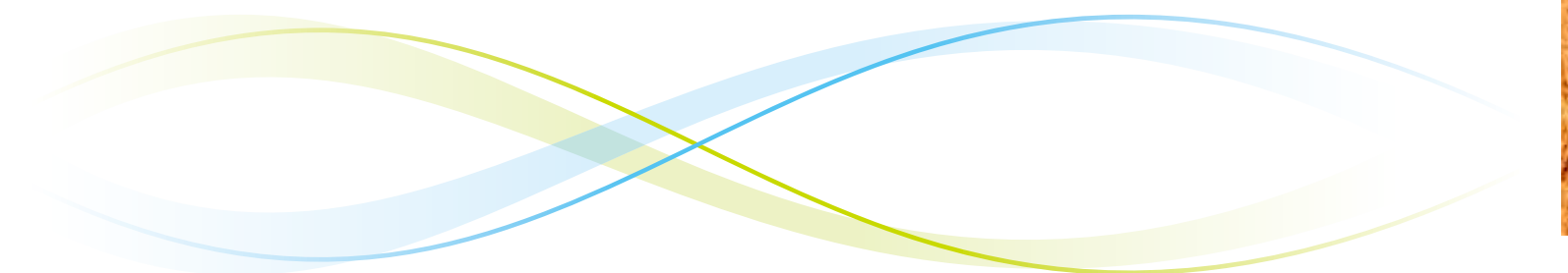
2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
現金および現金同等物の期首残高				
13,766	13,385	15,809	16,378	13,517
営業活動によるキャッシュ・フロー				
5,509	▲ 9,975	▲ 1,004	1,549	11,716
投資活動によるキャッシュ・フロー				
▲ 4,598	1,822	▲ 2,362	▲ 346	▲ 822
財務活動によるキャッシュ・フロー				
▲ 1,251	10,489	3,752	▲ 4,359	▲ 6,218
その他				
▲ 39	87	184	296	43
現金および現金同等物の期末残高				
13,385	15,809	16,378	13,517	18,237



Regional Plus

Report 2024

株式会社リージョナルプラスウイングス



企業情報

会社概要

名称	株式会社リージョナルプラスウイングス (英文名称 RegionalPlus Wings Corp.)
事業内容	株式会社AIRDO、株式会社ソラシドエア両社の株式を所有することにより、経営管理およびこれに附帯する業務を行うこと、ならびに両社の事業に附帯又は関連する一切の事業を営む
本社所在地	東京都大田区羽田空港三丁目3番2号 第1旅客ターミナルビル
代表者の役職・氏名	代表取締役会長 鈴木 貴博 (現 株式会社AIRDO 代表取締役社長) 代表取締役社長 高橋 宏輔 (現 株式会社ソラシドエア 代表取締役社長)
設立日	2022年10月3日
資本金	1億円
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日までの1年間

役員一覧

代表取締役会長	鈴木 貴博
代表取締役社長	高橋 宏輔
取締役	新川 新一
取締役	植松 只裕
取締役	安廣 孝史
取締役	高橋 正尚
取締役	福田 健吉
取締役	谷崎 太
監査役	磯根 周二
監査役	平尾 清之
監査役	日高 雄一郎
執行役員	三宅 啓文
執行役員	池田 直樹
執行役員	宮本 尊
執行役員	松本 恭典
執行役員	尾崎 充孝
執行役員	平良 英人

経営理念

グループ経営理念	地域をつなぐエアライングループとして、 安心な旅と新たな価値の提供を通じて、地域社会の発展に貢献します
安全	安全は経営の基盤であり、絶対的使命として追求します
地域	地域とともに成長するグループを目指し、地域社会の発展に貢献します
価値提供	グループ各社のブランドと航空ネットワークを活用し、新たな需要および価値を創出します
社会貢献	社会・環境課題へ取り組み、持続的な社会の実現に貢献します
経営基盤	グループの経営資源を最大限活用し、業務共通化や知見共有等を通じて経営基盤を強化します
社員・風土	グループ全社員が最大の財産であり、個性と多様性を認め合い、相互に信頼し磨き合える組織風土を作ります

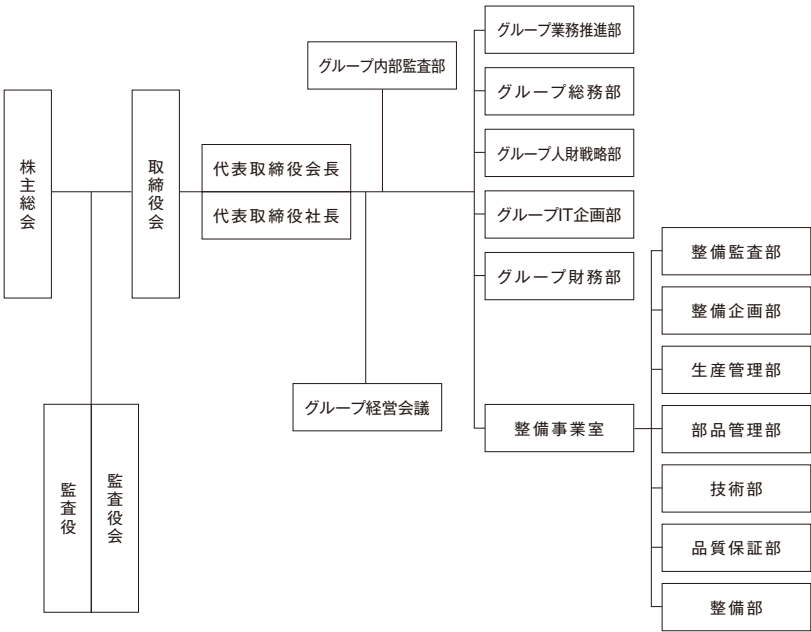
グループロゴ



ロゴコンセプト

2つの航空会社の協業によるシナジー効果の大きい可能性を「無限大∞」で表現したデザイン。北と南の空の軌跡が交わり、Rを囲みひろがっていく姿は、地域と共に持続的に成長・発展していくリージョナルプラスを象徴。その先に輝くプラスは、新しい価値の創出(プラス)と共に、未来へ飛躍する航空機も表現しています。カラーは、2社のブランドイメージカラーを融合し、共創のハーモニーを訴求。略称RegionalPlusを組み合わせたグループロゴの構成です。

組織図



ご挨拶



平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、2022年10月に株式会社AIRDOと株式会社ソラシドエア(以下、事業会社2社)により設立され、2024年10月に設立2周年を迎える事ができました。当社と事業会社2社の今後の成長・発展に期待を寄せていただいている株主各位をはじめ関係の皆様、そして何よりも事業会社2社のブランドやサービスに共感賜り、日ごろよりご愛顧くださっている多くのお客様に心より感謝申し上げます。

事業年度の2年目であった2023年度を振り返りますと、2023年6月からスタートした羽田空港の事業会社2社のカウンター一体運用、初めての連結決算や株主総会・株主報告会などを実施し、2024年3月には両社の施設を羽田地区に移転・集約いたしました。

新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴い、旅客需要は大幅に回復し、両社が実施した積極的なマーケティング施策が奏功したことで、前年度及びコロナ禍前を上回る増収基調で推移しました。一方、円安や原油価格高騰・物価高、更には人手不足の影響による外注費・人件費等の増加も重なり、依然として厳しい経営環境に直面しております。地政学リスクの高まりなど不確実性の高い状況ではありますが、設立時に掲げた「地域をつなぐエアライングループとして、安心な旅と新たな価値の提供を通じて、地域社会の発展に貢献します」という基本理念に基づき、事業会社2社が「北海道の翼」および「九州・沖縄の翼」として独自に策定した中期経営計画に則して事業を推進していきます。また大幅なコスト増加に対する耐

性を強化するため、様々な施策を推進し財務基盤の改善に努めていきます。

2024年10月には、事業会社2社の整備機能を当社に集約し、整備受委託管理体制へ移行するとともに、オペレーション業務についても本格的な協業を開始いたしました。いよいよ協業の主要施策が具体化していきます。

今後は、事業会社2社にリージョナルプラスウイングスを加えた3社が協働して事業としての競争力を高め、また北海道や九州・沖縄という非常に大きな地域観光資源の価値を地元の翼として地元の皆様と共に創造し、更なる飛躍を目指していきます。

私たちは、地域をつなぐエアライングループ、そして地域に根差した企業として、航空運送事業を中心に当社グループが有する経営資源やノウハウを活かして、社会との調和のもと地域社会との共創を通じて新たな需要と価値を創造し、持続可能な社会の維持・発展に貢献していきます。

今後とも皆様からの更なるご支援ご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2024年11月
株式会社リージョナルプラスウイングス
代表取締役会長 鈴木 貴博
代表取締役社長 高橋 宏輔

グループ会社紹介

株式会社ソラシドエア



商号	株式会社ソラシドエア
本社所在地	宮崎県宮崎市大字赤江 宮崎空港内(宮崎空港ビル2階)
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 高橋 宏輔
設立年月日	1997年7月3日
資本金	1億円
従業員数	1,126名
保有機材	ボーイング737-800型機 14機

2024年10月1日現在

ソラシドエアは本社を宮崎県宮崎市に構え、地域に根差した“九州・沖縄の翼”として、おもに羽田・沖縄と九州を結ぶ路線を運航しています。機材はボーイング737-800型機を14機揃え、平均81cmのゆとりある座席間隔(一部機材を除く)で快適な機内環境を提供しています。ブランドプロミス『空から笑顔の種をまく。』のもと、お客様のニーズに合わせたソラシドエアらしいおもてなしで“笑顔ひろがる心地よい”サービスを追求しています。

11都市を結ぶ14路線で1日80便運航しています。

[運航路線]

宮崎 ↔ 羽田	鹿児島 ↔ 那覇	石垣 ↔ 那覇
熊本 ↔ 羽田	宮崎 ↔ 那覇	福岡 ↔ 那覇
長崎 ↔ 羽田	神戸 ↔ 那覇	
鹿児島 ↔ 羽田	中部 ↔ 那覇	
大分 ↔ 羽田		
那覇 ↔ 羽田		
鹿児島 ↔ 中部		
宮崎 ↔ 中部		



新整備体制の開始

当社は2024年10月よりグループ会社のAIRDOおよびソラシドエアが各社で保有していた整備機能を当社に集約することで、経営資源の効率化による経営基盤の強化、また各社の知見や技術の集約により整備品質の更なる向上を図ることを目的に、持株会社としての会社機能に加え、整備業務の管理の受託事業を開始しました。



受託業務内容・委託管理

AIRDOとソラシドエア(以下、両社)は、両社において行われていた整備作業のほか、整備に関する品質管理、技術管理、生産管理等の管理業務までを一括して当社へ委託し、当社は両社に代わって整備プログラムや整備の基準を整備マニュアルとして自ら定め整備作業を実施します。委託元の両社は、当社が行う整備作業・整備管理を包括的に委託管理(整備監理)することを通じて、航空運送事業者としての責務を果たします。

整備事業室の基本方針

安全堅持を最優先に、仲間との信頼関係の下、お客様・エアライングループ・社会への約束を堅守し、一人ひとりが輝き、求められる整備部門であり続ける

4つの約束

- For Members 高い組織力で安全を守り抜くため、常に正直であり、仲間を信頼し尊重する
- For Customers 安全で安心できる機体の提供、魅力ある快適な機内環境の追求
- For Society 社会的使命、責任、役割を果たす地域への貢献、地球環境を意識した取り組みの実行
- For Group 安定したグループオペレーションの実現、高品質で競争力あるユニットコストの実現

組織概要 (2024年10月1日現在)

組織名称／事業開始日	整備事業室／2024年10月1日
担当役員	高橋 正尚(取締役整備事業室長) 平良 英人(執行役員整備事業室副室長)
従事者数	342名(AIRDO:188名、ソラシドエア154名) ※派遣社員を除く ※両社の整備部門は基本的には当社に出向し原籍に関係なく両社の整備業務を行います
整備対象空港 (認定事業場対象空港)	両社共通:東京(羽田) AIRDO 就航地: 札幌(新千歳)、函館、帯広、女満別* ソラシドエア就航地: 宮崎、熊本、長崎、鹿児島、沖縄(那覇) *女満別空港においては、季節増便時のみ一部の整備業務を当社が担います ※上記以外の各社就航空港では、整備業務を外部へ委託しています
整備対象機材	AIRDO: ボーイング767-300ER型機／4機 ボーイング737-700型機／8機 ソラシドエア: ボーイング737-800型機／14機

組織図

