

「国内航空のあり方に関する有識者会議」資料

当社事業の状況について

～国内線事業の構造的問題～

2025年10月1日

株式会社A I R D O

1. 当社の事業概要

- 道内6都市と本州・福岡間の11路線、64便／日を運航
- 「北海道の翼」として、「地方路線ネットワーク」の維持・拡大に加え、地域社会の振興、雇用創出などに貢献
- B767型機およびB737型機の2機種を運航し、競争力のあるオペレーションコストを背景に魅力的な航空運賃を提供し、「航空需要の創出」と「利用者利便の向上」に寄与

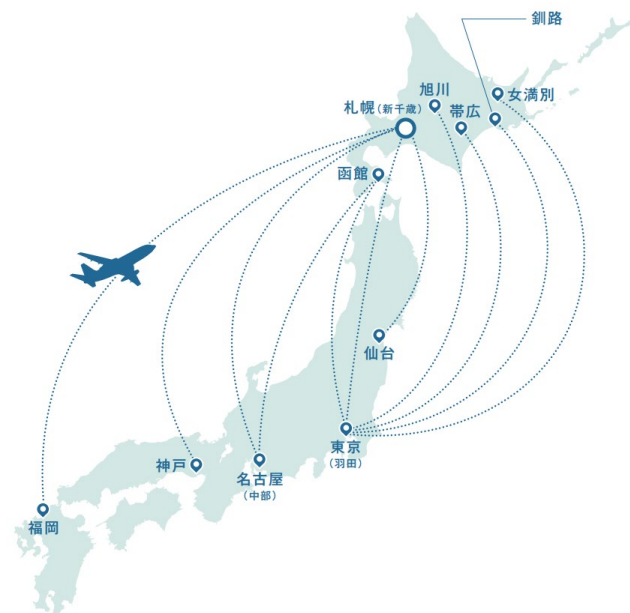
路線	2025年度夏ダイヤ
東京（羽田） - 札幌（新千歳）	12往復 24便 / 日
東京（羽田） - 旭川	3往復 6便 / 日
東京（羽田） - 函館	2往復 4便 / 日
東京（羽田） - 女満別	2往復 4便 / 日 ※1
東京（羽田） - 帯広	3往復 6便 / 日 ※2
東京（羽田） - 釧路	2往復 4便 / 日
札幌（新千歳） - 仙台	3往復 6便 / 日
札幌（新千歳） - 神戸	2往復 4便 / 日
札幌（新千歳） - 福岡	1往復 2便 / 日 ※3
名古屋（中部） - 札幌（新千歳）	1往復 2便 / 日
名古屋（中部） - 函館	1往復 2便 / 日
計	32往復 64便 / 日

※1 2025/10/14、10/20、10/25は3往復6便

※2 2025/10/14、10/20、10/25は2往復4便

※3 2025/7～8月は2往復4便

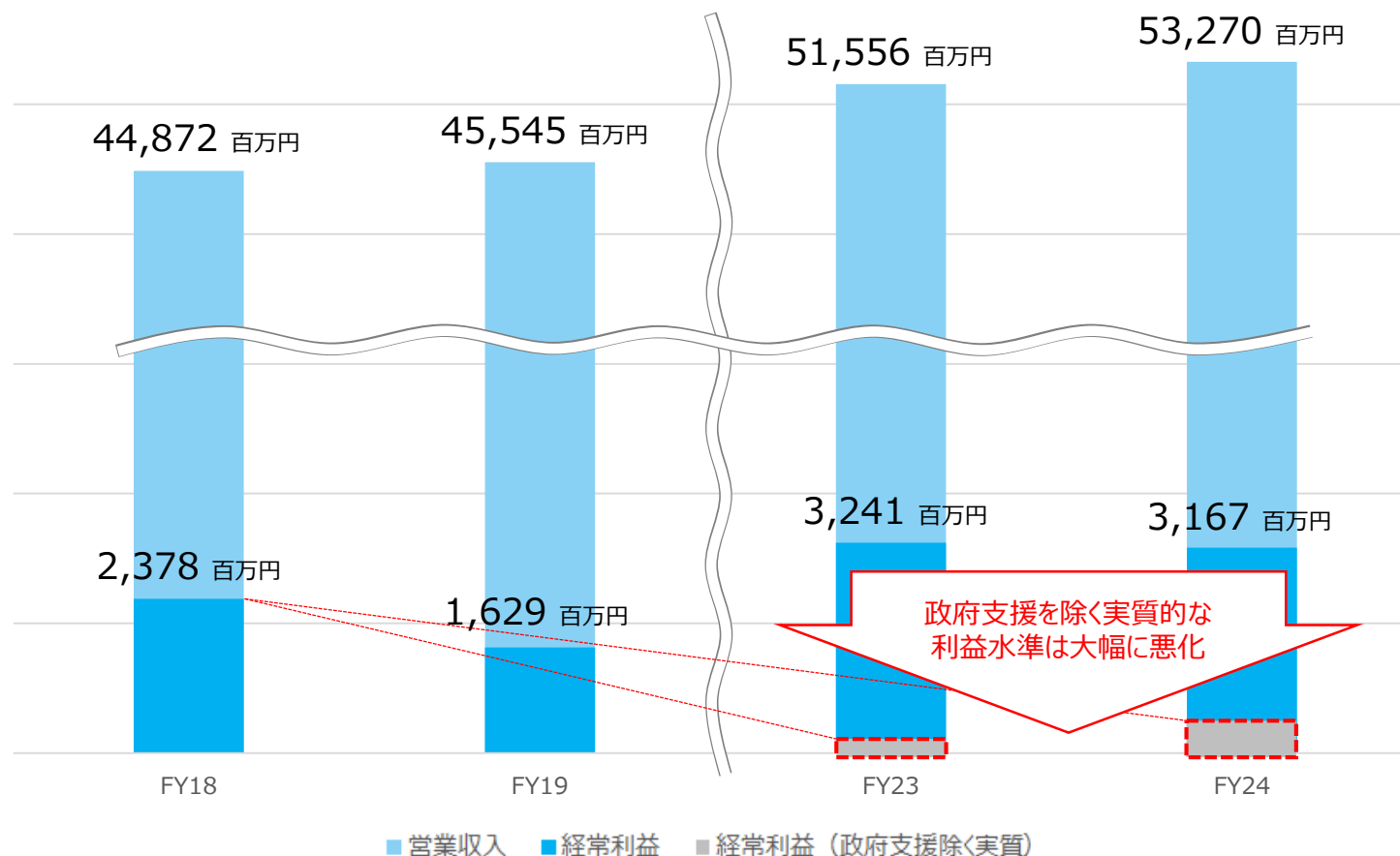
運航機種	保有機数	主な就航路線	機齢
B767-300型機 (288席)	4	東京-札幌、旭川、函館 ※東京-女満別（団体対応時等）	20年超
B737-700型機 (144席)	8	東京-女満別、帯広、釧路 東京以外の札幌発着路線 名古屋発着路線	17～19年



2. 足元の経営状況（営業収入・経常利益：概況）

- 2024年の営業収入は過去最高の水準（53,270百万円：2018年度比119%）
- 一方、営業費用がそれ以上（2018年度比で124%：5ページ参照）に増加していることから、政府支援を除いた実質の経常利益の水準は2018年度比で半分以下となっており、収益性の低下が顕著
- コロナ禍によって増加した有利子負債の返済・優先株式の償還を継続する中、このまま利益水準が回復しなければ、今後の成長に向けた投資余力の確保が困難になるにとどまらず、事業継続にも深刻な影響を与えかねない状況

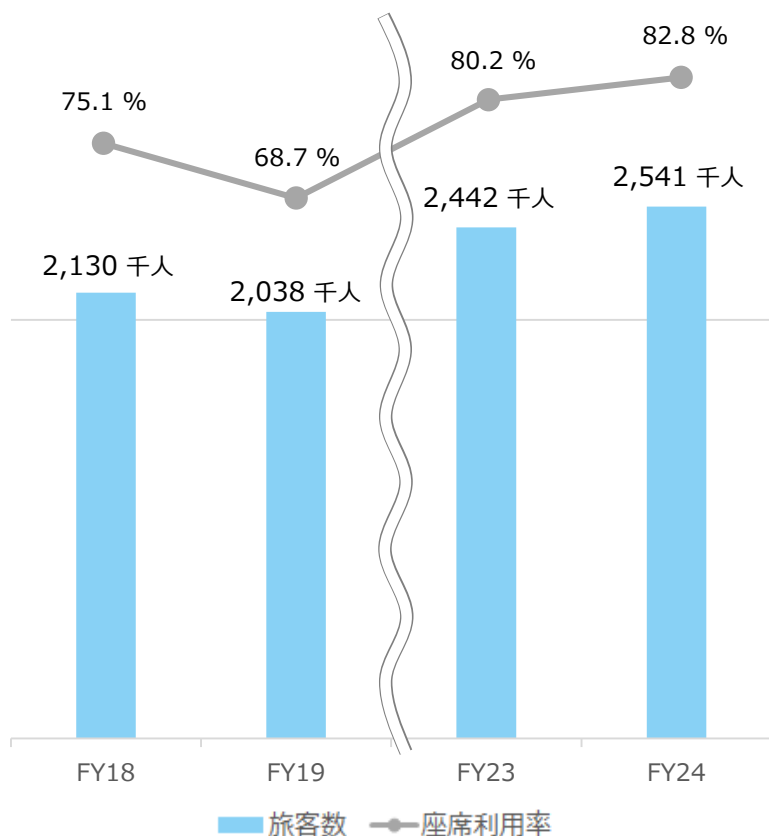
営業収入と経常利益の推移



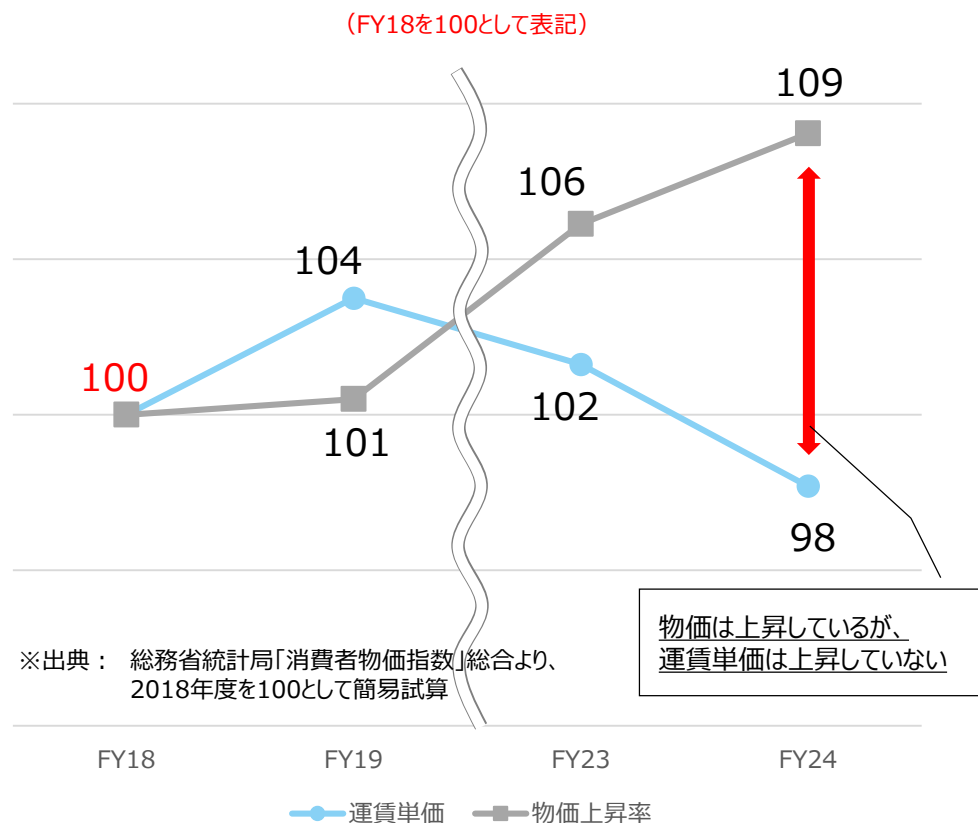
3. 足元の経営状況（収入に関する分析）

- 2024年度は旅客数も過去最高（2,541千人）、座席利用率も足元では80%を超え、旅客数増による増収の余地は乏しい状況にもかかわらず、国内線市場の競争激化により運賃単価が著しく低下
- 競争激化の主要因は、国内線におけるビジネス需要の剥落。大手航空会社でも価格感応度の高い顧客層（旅行・VFRマーケット）の取り込みを本格化させたことにより、国内線事業における価格競争が激化
- このため、他業界で見られるような適正な価格転嫁が進まず、国内線を主戦場とする中堅航空会社にとっては影響が甚大
- 足元の財務状況（投資余力）、リソース不足、主要空港発着枠の制約等から、増収に向けた基盤の整備が困難

旅客数と座席利用率の推移



運賃単価と物価上昇率※の推移

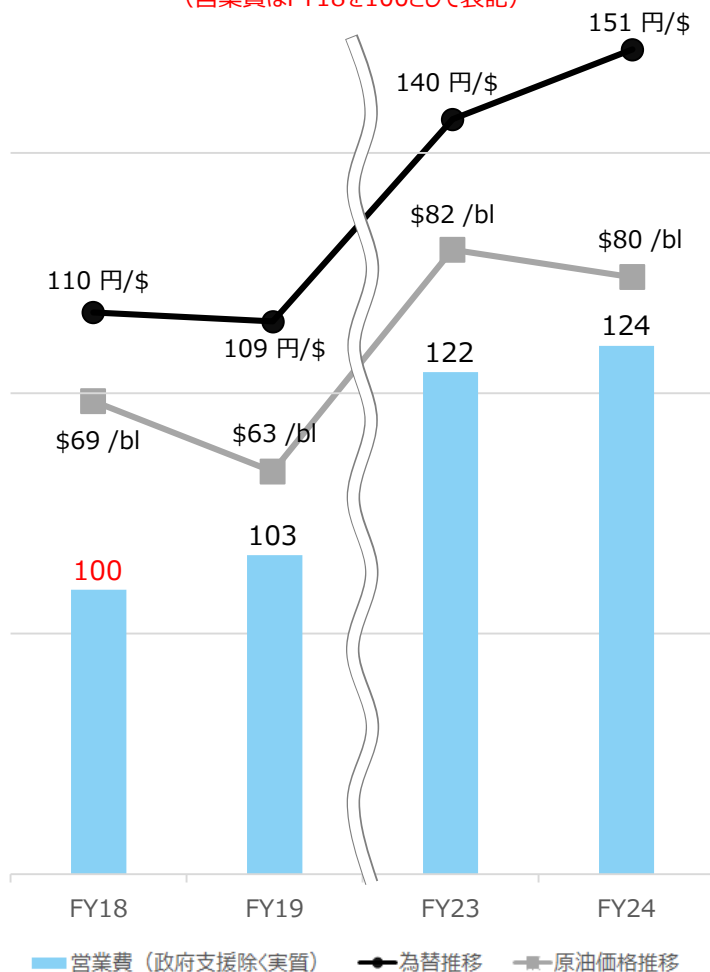


4. 足元の経営状況（営業費用：概況）

- グループでの協業深化等様々な自助努力による費用削減に努めているが、政府支援を除いた実質的な営業費用は、2018年度比で124%と大幅に増加
- 国内外での物価・人件費の上昇を背景とした円貨費用（委託費等）、外貨建費用（機材費・整備費等）の高騰に加え、燃油高・円安の進行により、営業費用が加速度的に増加

営業費用の推移

（営業費はFY18を100として表記）



（参考）リージョナルプラスグループにおける協業

AIRDO（以下ADO）とソラシドエア（以下SNJ）の両社では、協業における事実上の制約（機材、ダイヤ、運賃等）がある中でも、2024年度までに費用削減に資する協業施策として、主に以下を実施。

- ✓ 両社の整備業務の共同持株会社（以下RPW）への集約による業務効率・生産性の向上、及び航空機部品の調達や重整備委託業務などの契約条件の見直し
- ✓ 運送や客室部門における知見共有、業務共通化による業務委託先や手配業者との契約条件見直し
- ✓ 共通システムにおける仕様統一、共同発注等による開発コスト削減



◆ RPW設立時の2026年度グループ連結決算目標値
営業収入 1,000億円 経常利益 90億円

◆ 2024年度グループ連結決算実績
営業収入 1,052億円 経常利益 34億円

◆ 2025年度グループ連結決算見通し
営業収入 1,122億円 経常利益 12億円

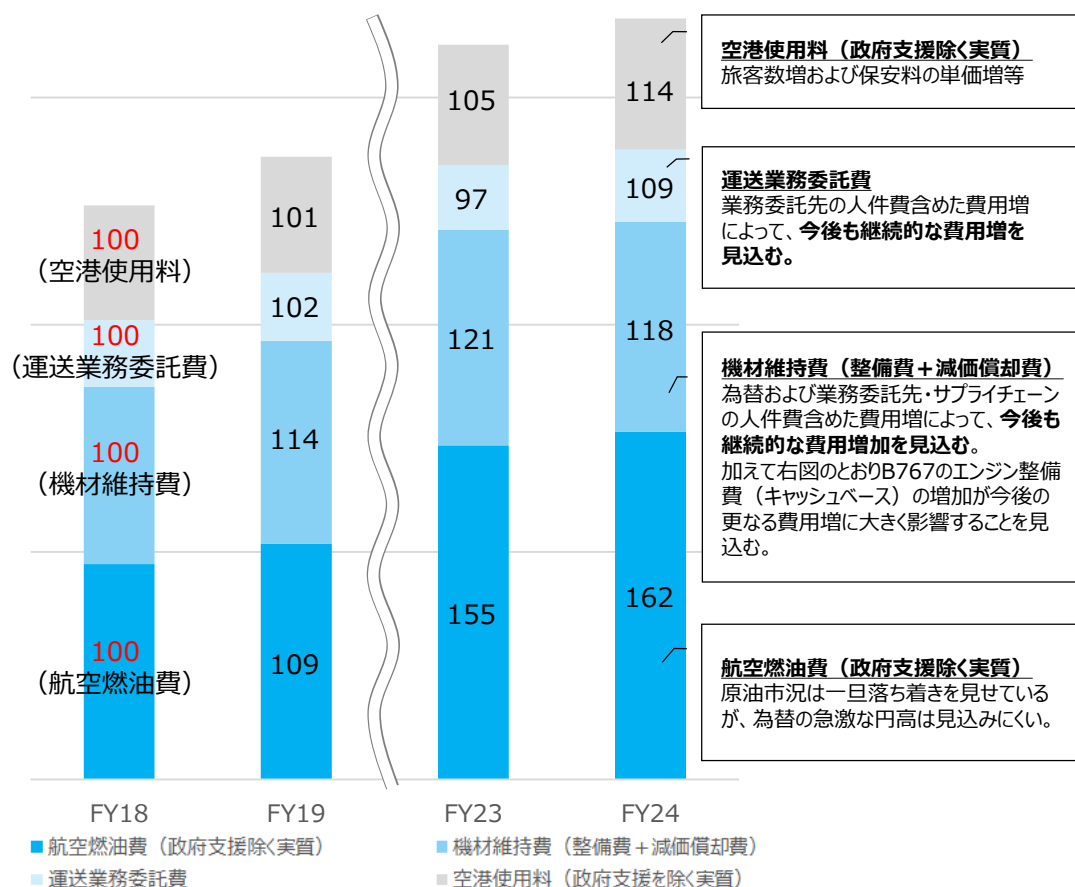
今後も更なる自助努力を続けるものの、現状スキームによる協業の推進だけでは、棄損している利益水準の回復は困難

5. 足元の経営状況（費用構造に関する分析）

- 航空会社は、機体・運航の維持（機材調達、整備委託・燃油等）のコストに関して、海外に依存する割合が高いにもかかわらず、国内線専従会社にあっては外貨収入が無いため、海外でのインフレ、為替の影響を相殺できない構造
- 当社のエンジン整備費を例にとると、過去との比較で1台あたりの費用が**300%**に迫る水準（数十億円規模）にまで急増。整備計画の見直し等の工夫も実施してきたが、今後複数年に渡り、機材維持費の更なる上昇とキャッシュフローへの影響が不可避

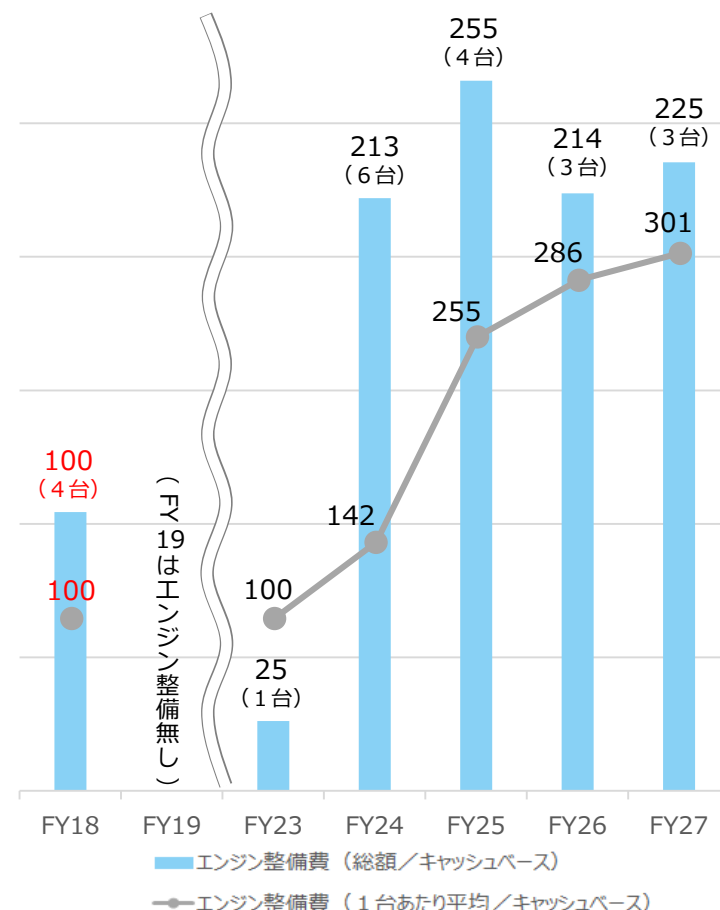
主要費用の推移

(FY18を100として表記)



B767 エンジン整備費（キャッシュベース）の推移

(FY18を100として表記／FY25以降は予算・想定値)



6. 足元の経営状況（リソース：資産・人材）

【資産】

- 保有機材は、ほぼフル稼働状態（予備機材 1 機）、全機ともに機齢が高く、今後機材更新等の投資が不可欠だが、コロナ禍による財務状況の悪化 + 収益性低下による恒常的な資金不足のため、投資余力が縮減

【人材】

- 専門人材（運航乗務員・整備士）の養成には、長期かつ多額の費用を要するため、特に**業界全体で慢性的に不足しているパイロットを各社で奪い合う状態であり**、当社では既存路線維持にも影響しかねない状況

資産

2029年度以降5～6年の間で保有機12機すべて更新が必要となるが、

4 機

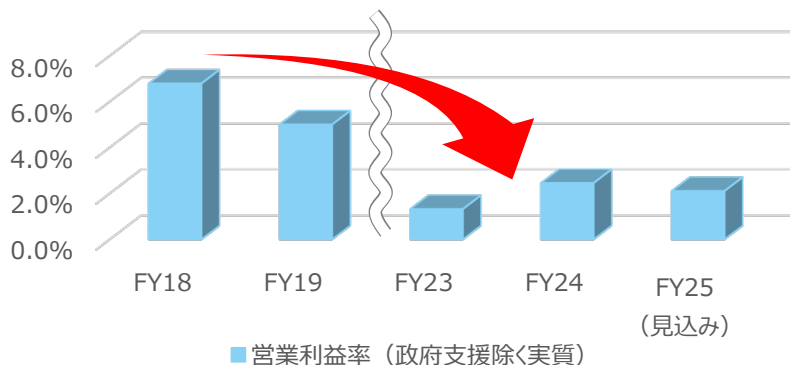


8 機



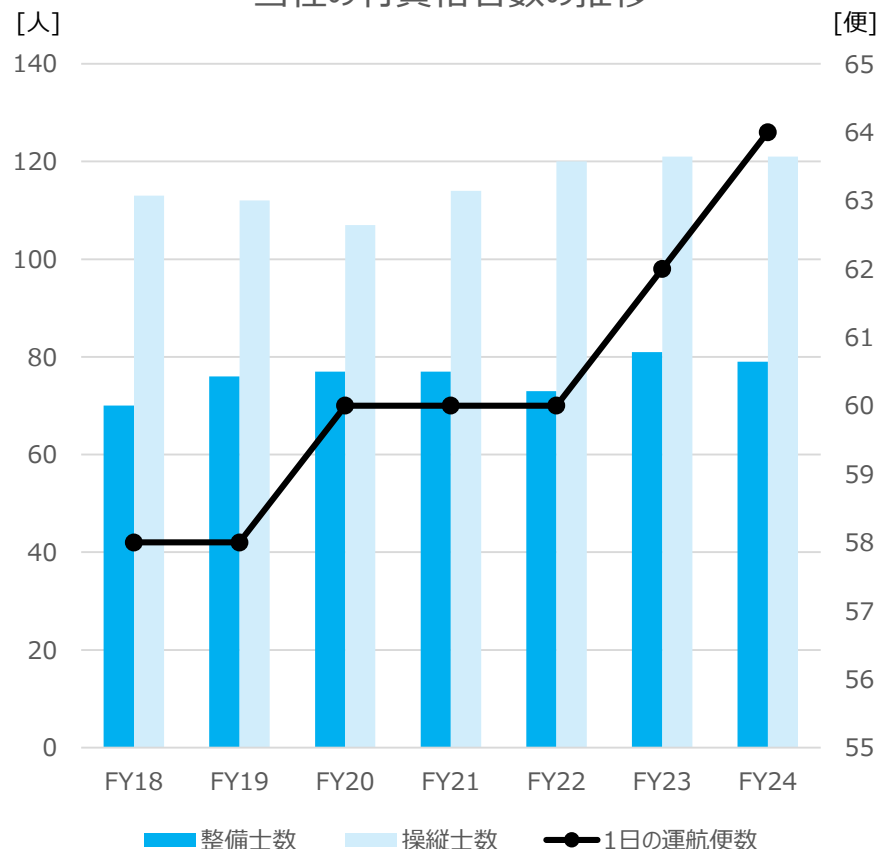
営業利益率（政府支援除く）は未だコロナ禍前の1/2未満

営業利益率（政府支援除く実質）の推移



人材

当社の有資格者数の推移



【現況サマリー】

- 燃油・為替の影響、物価・人件費高騰等の影響により、事業運営コストが不可逆的に増加
- 需要構造の変化による競争激化により、費用増を補うだけの収入確保が困難
- コロナ禍＋収益性悪化による資金不足・投資余力の縮減により、コアリソースとなる資産（機材）の更新、専門人材（運航乗務員・整備士）の確保にも大きな懸念



- ① 航空事業は、高額な事業用資産（航空機・エンジン・部品）やその維持費（整備費）など外貨建費用が多く、為替変動、燃油市況等の乱高下に加え、航空機に関わるあらゆる費用の不可逆的な遡増傾向は、地政学的・経済的な時勢からも構造的課題として捉えるべき。
- ② コロナ禍後の国内線航空需要の変化は一過性のものではなく、政府支援なかりせば大手航空会社も含めて国内線事業が実質的に利益を計上できない不健全な状況にあり、業界全体の課題といっても過言ではない。
- ③ 国内線専従会社である中堅航空会社は、事業領域の特性（≠国際線事業：外貨収入有・高単価なビジネス需要、差別化が容易）、市場におけるポジション（≠プライスリーダー）、投資余力の縮減など、需給適合に対する選択肢も乏しい中、事実上「体力勝負」となっている現状は、実態として非常に厳しい競争環境にある。
- ④ こうした現状が続けば、機材更新もままならないほどの財務状況の悪化や更なる人材流出等により、中堅航空会社は事業継続すら危ぶまれる。

⇒ 地方路線を含めた国内線ネットワークの維持が困難となり、結果として利用者利便を棄損しかねない。



AIR DO