

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

Vision

なくてはならない愛される翼として成長し続け、誰もが気軽に移動できる未来を創造する

事業収益
1,700億円以上営業利益
120億円程度自己資本比率
40%程度機体数
33機

② 中長期の経営戦略

1. 羽田空港路線中心の展開

安定需要が見込まれる羽田空港路線を中心に高水準の運航品質とサービスを身近な価格で提供

3. 発着枠拡大への取り組み

2028年の羽田空港発着枠配分見直しで増枠達成を目指し、福岡・神戸空港の枠拡大も活用

2. 新機材導入による効率化

ボーイング737-8型・737-10型の導入で燃料効率向上。737-10型で座席数177席から210席に拡大

4. 独自拠点の需要喚起

茨城空港・下地島空港などの独自拠点で就航地と協働し需要喚起、収益性向上を図る

③ 対処すべき課題

① 新機材導入

- ・ボーイング737-8型機2025年度第4四半期から順次導入開始
- ・737-8型で15%、737-10型で19%の燃料削減。CO2排出量軽減
- ・2027年度から737-10型を羽田路線に導入し収益性向上

② 発着枠拡大達成

- ・2028年羽田空港国内路線発着枠配分見直しで増枠が重要
- ・運賃低廉化・安全確保・ネットワーク形成など評価項目をクリア
- ・2020年配分では本邦航空会社で唯一の増枠達成実績

③ 財務基盤の強化

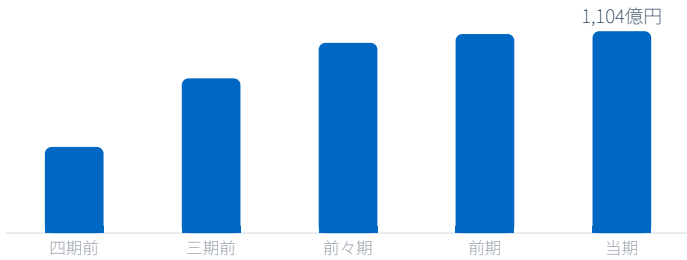
- ・コロナ禍の影響から財務基盤拡充が重要課題
- ・自己資本比率を40%程度まで引き上げが目標
- ・有利子負債返済と手元流動性確保で危機対応力向上

面接で使えるポイント

- ・2029年度に事業収益1,700億円以上、営業利益120億円程度を目指す中期経営目標を展開中
- ・ボーイング737-8型・737-10型導入で燃料効率15～19%削減、環境配慮と収益性向上の両立
- ・羽田空港国内路線で2020年に唯一増枠を達成した「身近な価格、高品質」ビジネスモデルの強化

証券コード 9204

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
1996年11月に設立された日本の航空会社

主力事業・セグメント

- ・空運業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

26点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 44.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収

593万円

空運業内 5位/5社

平均年齢

36.5歳

空運業内 5位/5社

平均勤続

9.0年

空運業内 3位/5社

女性管理職

23.7%

空運業内 3位/4社

男性育休

109.1%

空運業内 1位/4社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: スカイマーク2026年7月臨時便の運航決定に伴い、公式ダイナ

