

2013～2015 年度 中期経営戦略 ローリングプラン

～中期経営戦略最終年度として、収支改善への道筋をつける 1 年に～

株式会社AIRDO(以下:エア・ドウ)は、このたび「2013～2015 年度 中期経営戦略 ローリングプラン」(以下、ローリングプラン)を策定しましたので、下記の通りお知らせいたします。

1. ローリングプラン策定の背景

当社では 3 年毎に中期経営戦略を策定し、中期経営戦略期間中は 1 年毎に戦略を見直すローリング方式を採用することで、環境変化への対応を図っています。現在は、2010 年 12 月に策定した「2010～2013 年度 中期経営戦略」(以下、中期経営戦略)に取り組んでいますが、今般のローリングプランでは格安航空会社(LCC)の国内線参入や羽田空港発着枠の追加配分を始めとする環境の変化を踏まえ、中期経営戦略に掲げた各施策・業績目標の適切性を確認するとともに、経営環境の変化に伴い予想される収支悪化に対処すべく、費用構造見直しと生産性向上に向けた今後の指針を定めました。

2. ローリングプランの概要

- ❖ 中期経営戦略では「成長への基軸」として、「企業理念に基づき、いかなる経営環境においても、安定的に利益を生み出せるよう構造改革を図り、あらゆるステークホルダー(お客様、社員、株主、地域社会など)への継続的な還元を実現する」ことを戦略目標として掲げております。
- ❖ しかしながら、経営環境の厳しさが増す中で収支悪化が予想されることから、費用構造見直しと生産性向上は当社経営上、また、路線ネットワークを維持する上でも不可欠であると考えます。
- ❖ よって、今後はユニットコストをベンチマークとした経営管理を行うことで収支改善を図ると共に、早期にユニットコスト 10 円台の実現を目指します。
- ❖ 加えて、以下の取り組みを通じ、中期経営戦略に掲げた施策(基本品質の維持・向上、商品競争力・営業販売力の強化、企業体質の強化)を確実に遂行し、戦略目標の達成に努めます。

1. 業務運営体制の検証と改善

計画の立案・実行・検証の確実な実施、組織横断的な活動(プロジェクト)の積極推進
業務プロセスの最適化と情報通信技術の活用、組織(本部・部門)機能の強化

2. 個人と組織の能力強化

課題解決スキルの向上と協働する環境の醸成、お客様志向の徹底

3. 事業展開への対応

B737-700 型機受け入れ体制の早期構築

羽田空港発着枠の配分を受けた新路線展開、及び新千歳路線拡充による事業機会の創造
外部リソースの効果的な活用と自社業務範囲の最適化

3. 事業計画

【路線便数計画】

- ❖ 羽田空港発着枠の追加配分(2枠)を受け、2013年3月31日より釧路-羽田線(2往復/日)を新規開設します。
- ❖ 新千歳発着路線では、2013年3月31日より新千歳-岡山線(1往復/日)、6月21日より新千歳-神戸線(2往復/日)を新規開設します。同じく6月21日より新千歳-仙台線を1往復増便します(5往復/日: 現行4往復/日)。
- ❖ これら新規開設・増便により、2013年度は羽田発着路線にて23往復/日、新千歳発着路線にて14往復/日(新千歳-羽田線を除く)の運航を計画します。
- ❖ 2014年度以降の路線便数計画については、今後検討を進め次期中期経営戦略に反映します。

【機材計画】

- ❖ 上記路線便数計画を踏まえ、2013年度末には14機体制(B767-300型機:4機、B737-700型機:5機、B737-500型機:5機)とします。
- ❖ 2014年度以降の機材計画については、今後の路線便数計画に合わせた見直しを行い次期中期経営戦略に反映します。

【業績目標】

- ❖ 2013年度は中期経営戦略及びローリングプランに掲げる施策を確実に遂行し、収入の最大化とコストの適正化を進めることで、引き続き目標の達成に努めます。
- ❖ そして、2015年度には営業収入535億円、当期純利益13億円、売上高営業利益率4.7%以上の達成を目指します(2013年度の路線便数を前提とした目標)。

	中期経営戦略	ローリングプラン
	2013年度目標	2015年度目標
営業収入(百万円)	51,000	53,500
営業利益(百万円)	1,500	2,500
経常利益(百万円)	1,500	2,000
当期純利益(百万円)	1,000	1,300
売上高営業利益率(%)	2.9%	4.7%

以上