

2016年3月3日
株式会社AIRDO

2015～2018年度 中期経営戦略について ～『北海道の翼』にふさわしい“オンリーワン”のエアラインに～

株式会社AIRDOは、このたび「2015～2018年度 中期経営戦略」(以下、中期経営戦略)を策定いたしました。

当社はこれまで2013年12月に策定した「2013～2016年度 中期経営戦略」のもと、事業計画を推し進めてまいりましたが、当社を取り巻く諸環境の変化等により前倒しで「2015～2018年度中期経営戦略」を策定いたしました。

今般策定した中期経営戦略の期間中、当社は今年11月に設立20周年を迎え、また2018年には就航20周年を迎えます。この節目となる中期経営戦略を全社員が一丸となって着実に実行し、「北海道の翼」にふさわしい“オンリーワン”のエアラインを目指してまいります。

中期経営戦略の概要について、以下のとおりお知らせいたします。

■ 中期経営戦略の概要

1. ビジョン

今般のビジョンは、お客様の気持ちに寄り添ったサービスを追求することで、信頼され、選ばれ、地域社会と共に発展する、『北海道の翼』にふさわしいエアラインであることを言い表しています。

また、『“オンリーワン”のエアラインを目指す』という言葉には、『自らの創意工夫で、独自性のあるビジネスモデルを作り上げる』という決意が込められています。

【ビジョン】

私たち一人ひとりが、お客様にご安心・ご満足いただける空の旅を提供し、
「北海道の翼」にふさわしい“オンリーワン”のエアラインを目指します

【ビジョンを支える3つの原点(3R)】

「Reliable」… 信頼される

安全・基本品質を常に向上させるため、自覚と責任を持って行動します

- * 守り(再発防止)から攻め(未然防止)の安全へと深化させ、お客様に安全・安心を提供します。
- * 定時性の更なる向上に努めることで運航品質を高め、お客様満足度の向上を図ります。

「Reasonable」… 選ばれる

生産性向上と創意工夫により、価格以上の価値提供を行います

- * 2020年以降に退役予定のB767型機(2機)を前倒しで更新し、プロダクト競争力の強化を図り快適な機内空間を提供します。
- * 就航20周年(2018年)に向けハードとソフトの両面において、新サービスの展開を図ります。

「Regional」… 地域社会と共に発展する

「北海道の翼」としての役割を常に意識し、地域社会に貢献します

- * 「北海道」にこだわったサービスを展開し、AIRDO独自のブランドを一層強固なものにします。
- * 地域との連携・協働をより深め、地域振興・地方創生に貢献します。

2. 安全

- 守りから攻めの安全へ深化させるために、安全最優先の組織づくりを推し進めます。
- その組織づくりのために、社員一人ひとりの力を伸ばし、安全を絶対的的使命として追求します。

3. 企業ブランド・社会貢献

- 「北海道」に根差し地域と共に成長し続ける“オンリーワン”のエアラインを目指します。
- お客様満足度の向上を図るため、より一層の環境整備に努めます。
- 植樹等を通じ、環境に配慮した継続的な社会貢献活動を行ってまいります。
- 企業理念である「北海道の翼」を、「AIRDO ロゴ」とセットで表記します。

(ロゴの一例)



4. 路線便数計画

- 経営基盤を強固なものにしたうえで更なる飛躍に向け、生産力の拡充を行える体制を構築し、国内線・国際線ともに、あらゆるチャンスに備えます。
- 需要に応じた最適な機材投入を行い、また既存路線便数の適正化を図ります。
- 国内チャーター便の運航のみならず、国際チャーター運航を引き続き実施する事で、既存路線以外でもお客様にご満足いただける空の旅を提供します。
- 新千歳空港の深夜早朝発着枠を活用し、お客様の利便性向上を更に推し進めます。

5. 機材

- 路線構成を踏まえ、今後も中型機(B767-300型機)と小型機(B737-700型機)の2機種体制とします。
- 2018年度に予定されているB767-300型機の更新を機に、AIRDOブランドの独自性強化につながる客室仕様の検討を行います。

6. 商品・サービス

- これまで培ったノウハウを活用し、運航品質を高めることで、お客様満足度の向上を図ります。
- ハード・ソフトの両面において最良のサービスを追求すると共に、新サービスの展開を順次行ってまいります。
- 販売チャネルの拡充により、多様なお客様の獲得に努めます。
- 2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けて、更にインバウンド需要の増加が見込まれることから、訪日のお客様の受入体制を強化します。

7. 経営基盤の強化・経営目標

- 業務プロセスの最適化を推進しつつ必要な事業投資を行い、コスト構造の見直しや人財の有効活用による生産性向上を実現します。
- 2018年度迄に営業収入500億円、売上高営業利益率5%以上、当期純利益10億円台を達成します。

単位:百万円(ユニット指標は円)	2015年度 (業績予想)	2016年度	2017年度	2018年度
営業収入	47,700	48,900	49,100	50,000
営業利益	1,500	2,000	2,300	2,700
経常利益	900	1,000	1,400	1,800
当期純利益	500	600	900	1,300
ユニットコスト (U/C)	10.49	9.94	9.92	9.97

【◆前提: (2016年度・・・原油単価:45USD/bbl 為替:125JPY/USD) (2017年度以降・・・原油単価:50USD/bbl 為替:125JPY/USD)】

以上