



AIR DO

株式会社AIRDO

〒060-0001 札幌市中央区北1条西2丁目9
オーク札幌ビルディング

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。

撮影場所/旭川
Photo/Hiroki INOUE (写真家)



北海道の翼 | 株式会社AIRDO

統合レポート 2025

Made in Hokkaido

北海道で「生まれ育った」翼だからこそ
伝えられる魅力がある――

日本中、そして世界中に
北海道の魅力を伝えるため
「フロンティアスピリット」を胸に
AIRDOは挑戦し続けます。

CONTENTS

- | | | | |
|-----|----------------------------------|-----|-----------------------------|
| P01 | 「北海道の翼」として | P15 | 整備 [整備事業室 (リージョナルプラスウイングス)] |
| P03 | 社長メッセージ | P17 | 商品・サービス [運送本部] |
| P04 | 会社概要・役員紹介 | P19 | 地域・サステナビリティ [北海道室] |
| P05 | 組織図・沿革 | P21 | ブランド・CX [CX推進部] |
| P06 | 使用機材・路線展開 | P22 | CS ―お客様満足― [CX推進部] |
| 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 | P23 | マーケティング・営業 [営業部] |
| P08 | AIRDOの価値創造プロセス | P24 | 経営企画・IT推進 [企画部・IT推進部] |
| P09 | サステナビリティの取り組み | P25 | 人財・組織 [人事部] |
| P10 | AIRDOの今、これから | P26 | コーポレートガバナンス |
| P11 | 安全 [安全推進室] | P27 | 財務状況 |
| P13 | 運航 [運航本部] | P29 | リージョナルプラスウイングス 企業情報 |
| | | P30 | リージョナルプラスウイングス グループ会社紹介 |

AIRDO統合レポート2025

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、財務情報に加え、非財務情報をお伝えすることを目的に編集しています。

● 社長メッセージ



AIRDOは、2025年1月に就航開始から累計して4,000万人目のお客様(当社座席販売分)をお迎えす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今回の節目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。

2024年度は、国内において訪日外国人旅行者が過去最多を記録し、主要観光地ではオーバーツーリズムが話題になる等、人々の往来がより活発化した年となりました。このような環境の中でAIRDOではセール運賃の継続的かつ効果的な設定、需要予測に基づく緻密な座席コントロール、多客期における既存路線の増便ほか、搭乗者数4,000万人の達成に感謝をお伝えする様々な記念キャンペーンの展開等により過去最多のお客様にご搭乗いただくことができました。加えて、「北海道の翼」として、自社運航便による北海道産品の産地直送サービス「道産空輸 AIRDOダイレクト便」を開始し、空輸による高付加価値化を通じた首都圏での道産品プロモーションに着手。更に「九州・沖縄の翼」である株式会社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産品交流に取り組みました。また、エスコンフィールドHOKKAIDOを拠点とするプロ野球チーム、株式会社北海道日本ハムファイターズ様とパートナーシップ契約を締結し、航空会社らしい協賛活動を展開すべく、各種タイアップ企画に取り組みしました。

その結果、2024年度の決算では営業収入がAIRDO史上最高となる532億円を超えました。

昨年10月、AIRDOとソラシドエアは両社の航空機整備機能を共同持株会社リージョナルプラスウイングスに集約しました。この他にもオペレーション業務の協業や東京地区における事業所の同居等グループとして発展していくための協業施策を実施し、協業深化を行ってまいりました。ソラシドエアとは、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。

一方で不安定な国際情勢、円安の進行、物価や人件費上昇等、AIRDOを取り巻く事業環境は引き続き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たた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」こと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環境・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および財務情報を紹介し、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。

株式会社AIRDO
代表取締役社長

鈴木 貴博

● 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 | 従業員数 | 1,182名 (2025年10月1日現在) |
| 所在地 | 本社／北海道札幌市中央区北1条西2丁目9番地 オーク札幌ビルディング 東京事業所／東京都大田区羽田空港3丁目3-2 羽田空港第1旅客ターミナルビル内 東京空港支店／東京都大田区羽田空港3丁目4-2 羽田空港第2旅客ターミナルビル内 千歳空港支店／北海道千歳市美々 新千歳空港内 道東営業支店／北海道帯広市泉町西9線中8番地41 とかち帯広空港内 旭川空港所／北海道上川郡東神楽町東2線16号98番地 旭川空港内 女満別空港所／北海道網走郡大空町女満別中央201-3 女満別空港内 釧路空港所／北海道釧路市鶴丘2番地 釧路空港内 帯広空港所／北海道帯広市泉町西9線中8番地41 とかち帯広空港内 函館空港所／北海道函館市高松町511 函館空港内 仙台空港所／宮城県名取市下増田字南原 仙台空港内 中部空港所／愛知県常滑市セントレア1丁目 中部国際空港 セントレア内 神戸空港所／兵庫県神戸市中央区神戸空港1番 神戸空港内 福岡空港所／福岡県福岡市博多区下臼井778-1 福岡空港内 | | | | |

● 役員紹介

取締役

| 役職 | 氏名 | 担当職務 |
|---------|-------|---|
| 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 内部監査 総括 |
| 取締役副社長 | 坂爪 浩 | 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 総括 |
| 取締役 | 中園 幸男 | 運航 総括 運航本部長、上席機長室長 |
| 取締役 | 安廣 孝史 | 財務、総務 総括 |
| 取締役 | 近藤 允彦 | 企画、IT推進、北海道室 総括 |

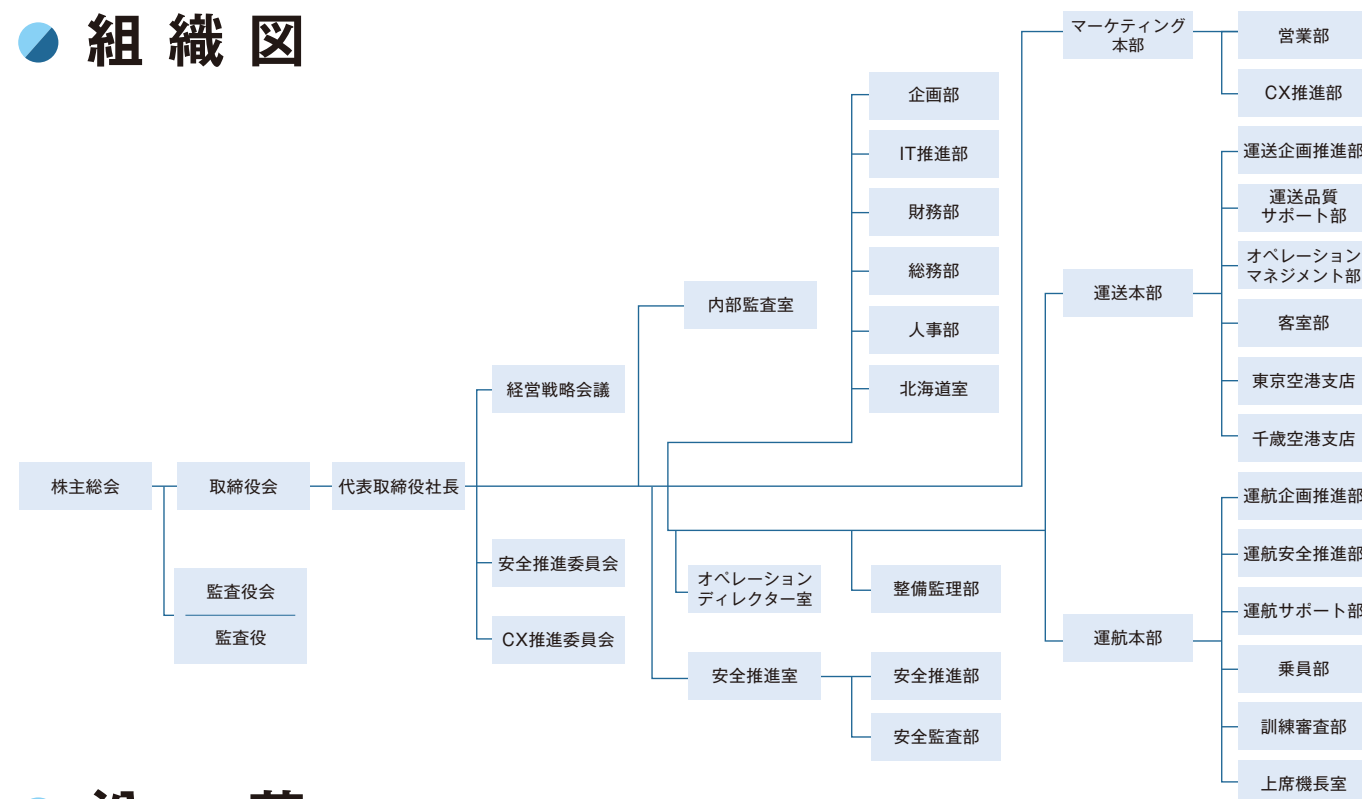
監査役

| 役職 | 氏名 | 担当職務 |
|-----|-------|-----------|
| 監査役 | 平尾 清之 | 常勤 |
| 監査役 | 増田 仁志 | 社外監査役、非常勤 |
| 監査役 | 江村 一幸 | 社外監査役、非常勤 |

執行役員

| 役職 | 氏名 | 担当職務 |
|------|-------|--------------------|
| 執行役員 | 池田 直樹 | 人事部長 |
| 執行役員 | 久安 直 | 総務部長 |
| 執行役員 | 西山 猛 | マーケティング本部長、北海道室 担当 |
| 執行役員 | 青山 拓嗣 | 運送本部長 |
| 執行役員 | 島崎 勝識 | 整備 担当 |
| 執行役員 | 西堀 浩生 | 運航本部副本部長 |

● 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 |
| 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 |
| 2025 | 1月 | 搭乗旅客4,000万人達成 |

● 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

● 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 |



● 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) | | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 |
|----------------------------|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 人的資本 | 従業員数(人) | 928 | 931 | 1,004 | 1,082 | 1,158 |
| 財務資本 | 財務状況(p.27)をご参照ください。 | | | | | |
| 無形資本 | My AIRDO会員数(千人) | 815 | 863 | 939 | 1,049 | 1,171 |
| 社会・関係資本 *ANAへの座席販売分は含まず | 運航便数(便) | 13,536 | 18,967 | 22,509 | 23,712 | 23,550 |
| | 提供座席数(千席) | 1,554 | 2,433 | 2,935 | 3,043 | 3,069 |
| | 有償旅客数(千人) | 580 | 1,162 | 2,041 | 2,442 | 2,541 |
| | 座席キロ(千席キロ) | 1,465,586 | 2,295,617 | 2,787,239 | 2,897,336 | 2,915,932 |
| | 旅客キロ(千人キロ) | 547,830 | 1,091,204 | 1,942,133 | 2,324,017 | 2,413,262 |
| | 座席利用率(%) | 37.4 | 47.5 | 69.7 | 80.2 | 82.8 |
| 製造資本 | 機材数 B767(機) | 4 | 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) | 68,331 | 101,879 | 128,469 | 138,179 | 139,276 |

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

▶ 1,158名※1の人財・従業員

財務資本

▶ 総資産 42,620百万円※2
▶ 純資産 11,967百万円※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
▶ 1,171千人※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

▶ 139,276キロリットル※3の
航空燃料

※1 2025年3月31日現在
※2 2024年度末
※3 2024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

・「道外やアジアでも“AIRDO=北海道”を連想させる存在に」
・「限られたリソース×柔軟な発想で、持続的成長が可能で強い会社に」
・「不断の業務改善 職場改善で、働き甲斐・成長・一体感を実感できる環境に」

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

▶ 23,550便※4
の運航

▶ 2,541千人※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 2024年度実績

財務価値

▶ 営業収入 53,270百万円※5
▶ 営業利益 3,303百万円※5
▶ 当期純利益 2,416百万円※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)

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 2024年度実績
※6 2025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 | ○CO ₂ 排出量の削減 ○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は、2024年11月に国内3社目の航空会社として認定を受けた「航空運送事業脱炭素化推進計画」に基づき、2030年に航空分野における単位輸送量当たりのCO₂排出量を2013年度比で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、最適化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、空気抵抗を制御した上昇方法・運航ルートの短縮・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。

※2024年度：運航の工夫（6種）により、約3,460tのCO₂排出を削減



エンジン洗浄中の様子

AIRDOの今、これから



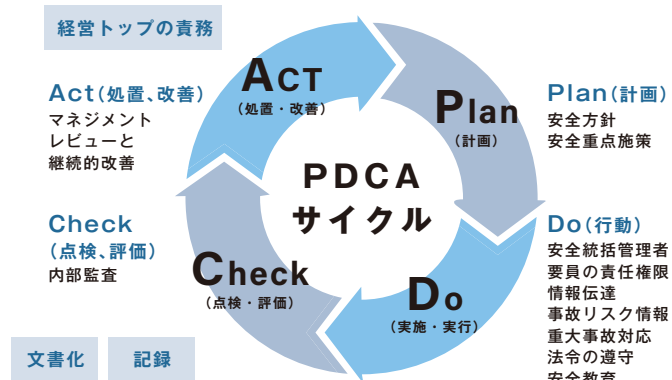


役割 ● 機能

AIRDOでは、航空法に基づき「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。

そして、この安全管理の方針に従い、会社として安全の管理を組織的に取り組む「安全管理システム(SMS)」を構築しています。AIRDOのSMSとは、安全方針に基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。

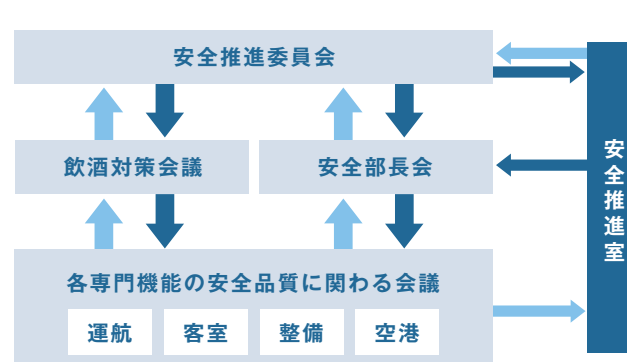
■ 安全管理システム(SMS)



このSMSを効果的に運用するために、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、更に安全の最高決議機関として社長を委員長とした「安全推進委員会」を置き、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

定期的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な使命として追求する意味を考える機会を設けています。



③ Safety+ (プラス)

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。



「SAFETY+」

⑤ 安全情報誌の発行

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、基本動作の徹底として、基本を基本として捉えるだけではなく、その意識や背景、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、必要な対策を取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

現場部門で安全面・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、年度の監査方針、監査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問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

2025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
- リスクマネジメントの強化
- 安全文化の醸成と定着

| 安全目標 | 安全目標値 |
|-------------------------------------|------------------|
| ① 事故・重大インシデント | 0件 |
| 航空局 ② アルコール検定での検知・失念 | 0件 |
| 乗客指標 ③ ヒューマンエラーに起因する安全上のトラブル報告件数 | 1,407件以下 /1万便 |
| ④ 機体損傷に起因する負傷報告件数 | 0件 |
| 社内指標 ⑤ 落下物報告件数 Category I | 0件 |
| Category II | 0.67件以下/1万便 |
| Category III | 15.01件以下/1万便 |
| ⑥ 機中告急降物報告による最終報告件数 | 1.51件以下/1万便 |

AIRDO 安全推進室 安全推進部

安全推進ポスター



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基づき、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、快適なフライト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術管理、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、副操縦士の日常技術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能の確認等、様々な取り組みを進めています。



■地上スタッフ

安全運航の確保・推進に関する総合的な運航品質の維持・管理、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継続して進めています。



① 運航乗務員の出向体制の構築

2025年9月より運航知識の向上とノウハウの習得を目的に、運航乗務員の出向体制を構築しました。

本体制は今後も継続していく計画です。

② 新乗員管理システムの導入

2026年度中の運用開始を目指し、新乗員管理システムの導入準備を進めています。

③ 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



ムを適用し、世界で導入が進んでいるEvidence-Based Trainingを2025年6月に導入しました。

④ 自社養成体制の始動

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。1期生が2025年4月に入社し、同年6月よりノルウェーでの海外訓練を始めています。



⑤ 運航乗務員の更なる居住地拡大

2023年12月より開始した運航乗務員の居住地拡大制度について、札幌・千歳近郊に加え、旭川近郊も新たに居住可能な範囲として対象を拡充しました。運航乗務員のワークライフバランスを重視し、柔軟な働き方を可能にする制度を今後も継続することで、エンゲージメントの向上を目指します。

⑥ 労働環境改善とサポート体制の構築

パイロットピアサポート体制の導入をはじめ、労働環境の改善とサポート体制の構築に取り組んでいます。

⑦ 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。

整備

整備事業室（リージョナルプラスウイングス）



2024年10月より、保有していた整備機能をグループ会社のソラシドエアと共に、株式会社リージョナルプラスウイングス（以下：RPW）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、RPWへの整備業務の管理の委託※を開始しました。

※AIRDO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RPWへ委託し、AIRDO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ています。委託元のAIRDOは、RPW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。

役割 ● 機能

日々の安全運航の堅持とお客様に安心してご利用いただける高品質な機材を提供し、運航ダイヤの維持と定時性を確保するため、整備作業品質・整備方式に関する方針策定や日常の運航整備作業、運航機の不具合修復、機材品質の維持向上を行っています。

また、絶対的な使命である安全運航の堅持に向け、整備従事者※および整備スタッフに対する人財育成、競争力のある効率的な整備体制を確立するための組織運営や人員配置等、中長期的な視点をもって強化、推進に努めています。



※整備従事者

整備業務は高度で専門的な知識や能力、経験を要することから、作業に携わるためには資格が必要です。入社して社内作業資格を得た後、経験を積みながら、より高度な整備業務が可能となる国家資格「一等航空運航整備士」「一等航空整備士」の取得を目指します。国家資格の取得後、社内訓練や実務経験、審査の合格により「確認主任者」資格が付与されます。また、すべての整備従事者は、知識の維持・向上を図るため、それぞれが持つ資格（確認主任者、整備員、領収検査員等）に応じた定期訓練を2年ごとに実施し、航空法や社内規程の確認、品質管理や領収検査に関する事項、近年発生した不具合事象の振り返り等を行っています。

「安全堅持を最優先に、仲間との信頼関係のもと、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」を基本方針に掲げています

取り組み ● 業務内容

リージョナルプラスグループを牽引する存在として、グループ方針の実現に資する新たな価値の創造と盤石な事業基盤を構築し、整備部門の持続的成長に繋げるべく、以下の3本柱を整備部門が一丸となって推進していきます。

【地盤】 不断の改善、確固たる地盤のもと、魅力ある組織への追求
【貢献】 リージョナルプラスグループの安全堅守、コスト管理の要となる存在へ
【成長】 シナジー効果の拡大、活用、そして挑戦への準備

①【地盤】 不断の改善、確固たる地盤のもと、魅力ある組織への追求

集約後も継続してコミュニケーションの向上と改善活動を推進し、人財確保・育成・定着に向けた魅力ある組織づくりを進めていきます。

②【貢献】 リージョナルプラスグループの安全堅守、コスト管理の要となる存在へ

整備部門では、「安全堅持を最優先に、AIRDO・ソラシドエア両社の基本品質を維持・向上する」を重点項目とし、以下を設定して取り組んでいます。

◆安全に直結する運航不具合の防止
◆安全に直結する作業品質不具合の防止 ◆変化のリスクに向けた確実な対応
◆規程・基準の遵守とレビューの実施 ◆アルコール検知事象ゼロの継続
◆安全意識向上の取り組みの強化



③【成長】 シナジー効果の拡大、活用、そして挑戦への準備

整備機能のRPWへの集約により、これまで築き上げてきた各社の知識・経験をしっかりと引き継ぎ、将来にわたりグループエアラインに貢献できるよう、効率的かつ魅力的な新整備体制を構築しました。更に、協業を深化させていく取り組みを行っています。

2025年7月には、2013年から全日本空輸株式会社様に運航整備を委託していた旭川空港において、自社整備士の常駐体制を再開しました。航空機整備に関する業務の他、周辺地域の中学校から社会科見学を受け入れる等の活動を行っています。

●整備士の採用競争力強化に向けた取り組みの推進

採用競争力強化のため、整備の仕事の魅力をより多くの学生に発信すべく、全社採用活動に加え、以下3つの取り組みを実施しています。

◆整備部門職場体験の開催
◆整備部門会社説明会や採用イベントへの参加
◆大学・専門学校との連携強化

2025年9月に「AIRDO総合職整備技術コース職場体験」を開催しました。

AIRDO機が過去に経験した不具合対応を、参加した学生に疑似体験していただき、機体見学等、五感を活用して航空機をリアルに体験するプログラムを提供することで、航空機整備に対する多くの魅力を伝える機会となりました。



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、各本店が連携し業務を行っています。

取り組み ● 業務内容

運送本部ではご利用いただくお客様に安全・安心な空の旅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、技術維持と向上のため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術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うことから、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資格発令されます。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術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、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。

そのほかにもこだわりのドリンクや機内販売品を期間ごとにご用意しており、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。包装袋も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。年に一度の全空港係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に取り組んでいます。



■北海道ホスピタリティ

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。お客様と直に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※1を付けて業務しています。



■協業の推進

2022年10月以降、ソラシドエアとの協業の最大効果を得るべく、羽田空港に勤務する空港係員および地上運航従事者においては両社の業務資格を取得することで相互理解を深めています。

2025年3月には、両社の空港係員が互いの接客スキルを披露するコンテスト「New Smile Award」※2を初めて合同で開催しました。この取り組みは、互いの品質や知見の向上、グループ全体の結束力・総合力を強化させることに繋がっています。

サービス面では、2023年10月にはリージョナルプラスウィングスの設立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。また2025年10月には設立3周年を記念して、初めて一から共同で企画した新商品「機内サービス風おもてなしペアカップ」※3を機内販売しました。

これからも両社の連携を更に深化させ強固なものとするべく運送本部一体となり協業の取り組みを推進していきます。



※2



※3

役割 ● 機能

「北海道の翼として地域社会の発展に貢献する」という企業理念に基づき、北海道室では各部室店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。

大空町が2025年1～3月に女満別空港にて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、同空港を運営する北海道エアポート様の協力を得ながら、AIRDOが全体を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。



社員による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します。地域発の情報に基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「生産者直送」では、その季節ならではの特産品を中心に取り揃えて販売をしています。

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」では、空輸による高付加価値化を図りながら道産品プロモーションを推進しており、直近では北海道による「航空貨物輸送網強化事業」を受託し取り組みを図りました。加えて、九州・沖縄の翼ソラシニアが展開する「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行っています。

●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。



都内小売店でのプロモーションポスター

■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30,000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



地域に貢献するAIRDOへのメッセージ



公益財団法人 知床財団
理事長 村田 良介 氏

ターを目指していると言っても過言ではありません。

その過程ではAIRDO様からのご支援が私たちの大きな励みになっています。特に、2006年から羽田ー女満別線の就航や世界遺産登録

知床を「知り、守り、伝える」ことが私たち知床財団の使命です。

1988年に設立された知床財団はまもなく40年を迎えます。数名でスタートした当財団も近年は約50名のスタッフで、知床の森や動物のことを調査し、自然を守り、その価値を世界の財産としてビジターや次の世代に伝えていく活動を行っています。まさに知床の自然と人を繋ぐインタープリ

を機にスタートした「知床キムンカムイ®プロジェクト」によって、ヒグマの行動追跡のために当時まだ一般的ではなかったGPS首輪の装着やDNA採取等を行い科学的なデータを蓄積することができました。更にヒグマと人との関わりを学ぶための講座や出前授業で使う「トランクキット」の開発、絵本「しれとこのきょうだいひぐま スプヒカナのおはなし」の制作等とおして北海道の象徴ともいえるヒグマについての啓発事業を続けています。今年はHTB様とも連携して絵本の読み聞かせ動画も機内サービスやYouTubeチャンネルで公開していただいています。

20年前からヒグマと人の関係に着目して共同で活動することができたのは「サステナビリティ」への同じ思いを共有できたからにほかなりません。これからも地域のために共に歩んでいけることを願っています。

※キムンカムイ/「山の神・ヒグマ」を指すアイヌ語



絆の森・千歳 上空撮影

ブランド・CX

| CX推進部

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一貫し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 Concept movie ~TSUNAGU~」の制作やテレビCMを活用したプロモーション活動を実施しています。「道外やアジアでも“AIRDO=北海道”を連想させる存在に」なるべく、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 Concept movie」はこちら

■商品戦略

「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)、並びに機内サービスを含む商品戦略全般に取り組んでいます。

AIRDO Online Marchéにおいては、ペア・ドゥをデザインしたオリジナル리티にあふれる商品を中心に、ラインナップを拡充しています。またソラシドエアとのコラボレーションとして、両社整備士の旧制服の生地から製

作したアップサイクル商品を販売する等、サステナビリティへの取り組みも進めています。2025年8月には北海道の定番商品等をラインナップする商品カテゴリー「AIRDOセレクトション」を新設し、北海道の魅力的な商品の拡充にも取り組んでいます。



◀「AIRDO Online Marché」はこちら



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順次更新しています。2025年3月からは北海道日本ハムファイターズとのパートナーシップ契約の一環として、公式動画チャンネル「ファイターズMIRU」のおすすめ動画の配信を始めています。

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と機内サービスを更に発展させて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。



C S - お客様満足 -

| CX推進部

役割 ● 機能

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」に基づき全社一体となってCS向上に取り組んでいます。

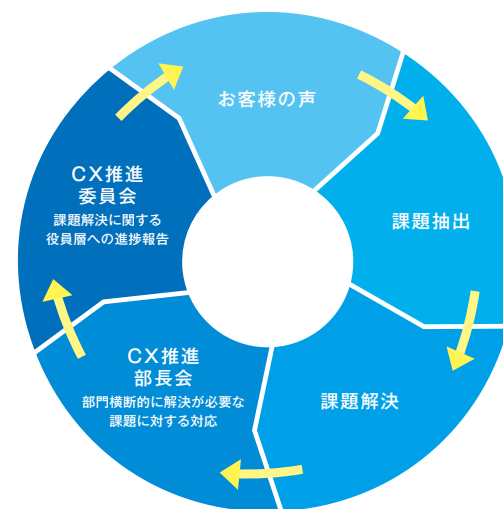
また今後のCS活動においてソラシドエアとの協業を推進し、CS活動を更に活性化していきます。

■お客様の声をサービス改善に活かす仕組み

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、全社一体の仕組みによりサービス改善に取り組んでいます。

■お客様の声をサービス改善に活かすPDCAサイクル



■CS向上への取り組み

●サービス介助士

「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347名(2025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。



●「CS表彰 つなぐアワード~DO for Smile~」

「CS行動指針」に基づき積極的に行動した社員・チーム・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、2024年度からは、ソラシドエアおよびリージョナルプラスウイングスと3社合同で開催し、全社員の投票によって表彰を行っています。



■カスタマーハラスメントへの取り組み

安全で質の高いサービスの提供を推進すべく、2024年度に策定した「カスタマーハラスメント基本方針」に基づき、社員が安心して働ける環境づくりを進めています。

マーケティング・営業

｜営業部

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、顧客満足の上を目指しています。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。

■北海道日本ハムファイターズへの協賛

2025年シーズンより、北海道日本ハムファイターズとのパートナーシップ契約を締結しました。AIRDOを利用してファイターズの試合を観戦するお客様に「AIRDOで来ました!」タオルを配付するキャンペーン、北海道日本ハムファイターズの選手による機内アナウンス、ファイターズベア・ドウの機内販売、そして、空港係員や客室乗務員による北海道日本ハムファイターズのユニフォーム着用等、様々な共同施策を展開し、多くのお客様から反響をいただきました。今後も、北海道を拠点とする両社だからこそできる様々な施策を展開していきます。



(左から2番目)株式会社北海道日本ハムファイターズ代表取締役社長 小村勝様

■ソーシャルネットワーキングサービス(SNS)

北海道旅行の需要強化とAIRDOへの搭乗促進のため、2024年12月より「声で旅する北海道」をテーマにPodcast「おんえあどう」を開始しました。SNSでは北海道日本ハムファイターズを活用した投稿や、航空券のセール情報、AIRDOの取り組み、就航地のお出かけ情報を発信しています。また、インバウンドを意識した国際線を運航する航空会社とのタイアップ投稿や、認知拡大を目的とした異業種企業とのSNSコラボレーションキャンペーンを実施しています。今後もSNS等を活用し北海道とAIRDOの魅力を発信していきます。



■AIRDO New Standard(新たな旅客サービスの提供)

お客様体験価値の更なる向上のため、航空券の予約・購入から搭乗に至るまでのサービス、並びにシステムの刷新を行います。新たな旅客サービスシステムは、2025年度から2026年度にかけて導入します。すべてのお客様にシームレスで魅力あるサービスを提供すると共に、お客様のニーズに合うシンプルで分かりやすい運賃体系への見直しを図るため、運賃をリニューアルしていきます。航空機を利用した旅の体験を通して、お客様一人ひとりの顧客体験価値の向上に努めていきます。



■チャーターフライトの運航

2024年7月に新千歳ー熊本線チャーター、同年10月に体験学習フライト(新千歳発着)、2025年1月1日に初日の出チャーター(羽田発着)、初日の出フライト(羽田ー新千歳線)の計4件のチャーターフライトを運航しました。体験学習フライトでは、道内の高校生約130名にご搭乗いただいたほか、航空人財育成の一環として整備士、客室乗務員、空港係員より空の仕事の理解を深める学習会も行いました。



■地域連携

道東営業支店では、道東エリアで開催される各種イベントに協賛、協力しました。特に第1回大会から協賛しているフードバレーとかちマラソン(2024年10月開催)では、機内サービスで提供しているドリンクの試飲会を実施する等、地域連携、PR活動を行いました。また、北海道室と連携し地域産品の新規開拓、地域活性化に繋がるよう、今後も道東エリアに根差した活動を行っていきます。



経営企画・IT推進

｜企画部・IT推進部

役割 ● 機能

日々変化する事業環境・経営環境の中で、企画部とIT推進部は、経営指標や各種データの分析結果を集約し、役員層の迅速な経営判断を支援しています。また、経営戦略の策定と実行、事業計画の立案、予算の編成・執行管理、通信インフラをはじめとしたIT環境整備、更には社会的課題への対応等、経営支援機能とフロントライン*支援機能を担っています。

なお、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

「北海道の翼」AIRDOの路線特性および季節による需要の増加に対応するため、中型機(ボーイング767)と小型機(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、安定的な輸送体制の構築、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排出量の削減等、多角的に検討を重ね、新機材の導入に向けた機材更新計画を着実に策定していきます。



② 路線計画

就航率や定時性をはじめとする運航品質の更なる向上に取り組み、季節需要に応じた柔軟な機材投入や積極的な臨時便の運航を通じて、利便性と収益性を兼ね備えたダイヤ編成を目指しています。多客期には定期増便により需要に応え、またチャーター便の展開により北海道と各地域を結んでいます。保有する2機種を最大限に活用し、効率的な運航を追求することで、利便性の向上と地域社会への貢献を果たし、更なる成長戦略の実現へと挑戦し続けていきます。

「北海道の翼」AIRDOとして、地域に根差した価値の創造を継続すると共に、旺盛な国内旅行需要や訪日旅客数の増加が著しいアジア市場の動向を調査・分析し、戦略的かつ効果的な事業展開を推進していきます

③ 設備投資

安全性の更なる向上を土台に、お客様サービスと収益性の向上を追求すると共に、ソラシドエアとの協業を一層推進し、生産性向上に資する設備投資を進めています。IT活用や施設展開をはじめ、リージョナルプラスグループのスケールメリットを最大限に活かし、投資効率の更なる向上に努めていきます。

④ 業務提携

主要株主であるANAホールディングス株式会社様およびグループ各社との間で、共同運航による座席販売をはじめ、航空機・燃料の調達、航空機整備等幅広い分野において連携を深めています。



⑤ サイバーセキュリティ対策

日々拡大・高度化するサイバー攻撃に対して、ハード(仕組み)・ソフト(人)の両面での能動的な対応に努め、お客様に安心してご利用いただけるよう取り組んでいます。

■航空機材の更新に向けて

安全性はもとより、商品競争力の強化と安定的な輸送体制の構築を通じ、利便性と快適性の向上を追求すると共に、低燃費機材の導入によるCO₂排出削減にも積極的に取り組んでいます。環境への配慮と成長の両立を実現する新機材導入の準備を進めています。



人財・組織

人事部

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まいります

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、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2025※1(大規模法人部門)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等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

■2025年度(今後)の取り組み

- 2025年～2027年度中期経営方針において生産性の向上とエンゲージメントの向上を最重要テーマとして掲げ、人事諸制度の検討、設計を進めています。適材適所の人員配置や人事ローテーション、また人事考課制度の改善等制度面を整備・工夫することで、社員がより一体感を感じられる事業・組織運営を行います。
- 今後の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、社内研修を再構築し、社員の成長を会社が後押しする「成長

支援プログラム」を整備・運用することで、自ら考え行動できるチャレンジングな人財の育成を図ります。

- 働き方改革への取り組みや健康経営の推進、また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、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、それを具現化します。



学生向け仕事体験での業務説明



屋外型フィールドワーク研修



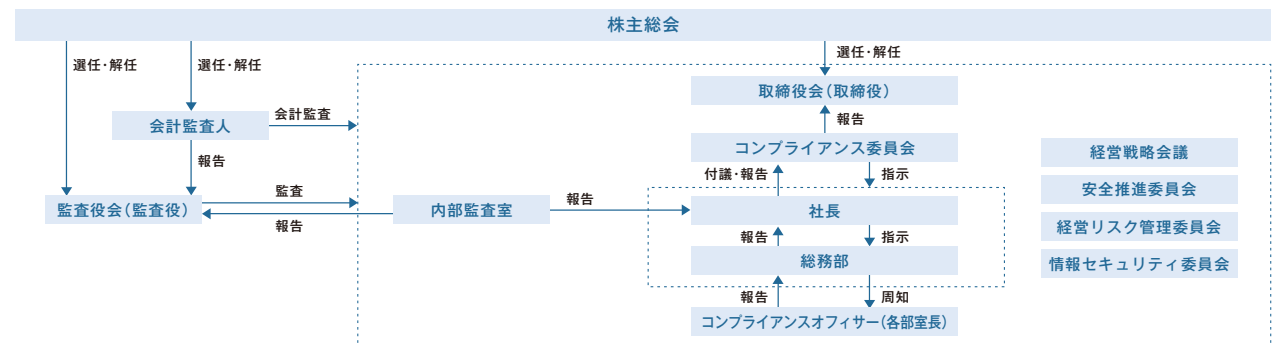
健康経営優良法人2025認定

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

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

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、部室店単位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

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 to 実施し、すべての業務が法令、定款および社内規定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

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等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

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

2024年度の業績等の概要

当事業年度におけるわが国経済は、一部に足跡が残るものの、個人消費や設備投資に持ち直しの動きがみられたことで、景気は緩やかな回復基調が続きました。国内航空業界においては、旅客需要が堅調に推移する一方で、不安定な国際情勢、円安や物価上昇の継続、他社との価格競争激化等の影響が大きく、当社を取り巻く環境は厳しい状況が続いております。

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 競争力のあるきめ細やかな運賃設定と需要予測に基づく緻密な座席コントロールを行ったことに加え、多客期を中心に早朝・夜間帯における既存路線の増便を設定し、旅客需要の取り込みを図りました。その結果、過去最高を更新する 53,270百万円 (前年同期比 3.3%増)となりました。 | ③販売費および一般管理費 システム関連費用が減少したこと等により、 4,400百万円 (同6.0%減)となりました。 |
| ②事業費 円安や物価・人件費上昇の影響を受け、航空燃油費等の直接運航経費や業務委託費が増加したこと等により、 45,566百万円 (同5.0%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、 11.26円 (前年同期 10.91円)となりました。 |
| | ⑤当期純利益 業績予測の見直しにより繰延税金資産の一部を取崩したこともあり、 2,416百万円 (前年同期比 29.3%減)となりました。 |

損益計算書 単位: 百万円

| | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 |
|-----------------|-------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| 営業収入 | 17,413 | 27,313 | 41,509 | 51,556 | 53,270 |
| 事業費 | 27,402 | 28,819 | 35,219 | 43,398 | 45,566 |
| 営業総利益(▲は損失) | ▲9,988 | ▲1,505 | 6,290 | 8,157 | 7,704 |
| 販売費および一般管理費 | 3,007 | 3,229 | 3,673 | 4,683 | 4,400 |
| 営業利益(▲は損失) | ▲12,996 | ▲4,735 | 2,616 | 3,473 | 3,303 |
| 営業外収益 | 741 | 538 | 214 | 182 | 182 |
| 営業外費用 | 935 | 496 | 447 | 414 | 319 |
| 経常利益(▲は損失) | ▲13,190 | ▲4,692 | 2,383 | 3,241 | 3,167 |
| 特別利益 | — | 921 | — | 249 | 409 |
| 特別損失 | 194 | 88 | 265 | 73 | 6 |
| 税引前当期純利益(▲は損失) | ▲13,384 | ▲3,860 | 2,117 | 3,417 | 3,569 |
| 法人税、住民税および事業税 | 12 | 17 | 18 | 18 | 18 |
| 法人税等調整額 | ▲1,216 | ▲1,510 | ▲2,123 | ▲18 | 1,134 |
| 当期純利益(▲は損失) | ▲12,180 | ▲2,367 | 4,222 | 3,416 | 2,416 |
| 1株当たり当期純利益金額(円) | ▲261,937.62 | ▲55,177.40 | 90,805.11 | 69,183.91 | 48,964.65 |
| 1株当たり配当額(円) | — | — | — | — | — |
| 配当性向(%) | — | — | — | — | — |

貸借対照表 単位: 百万円

| | 2020年度末 | 2021年度末 | 2022年度末 | 2023年度 | 2024年度 |
|--------------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| 資産の部 | 41,739 | 48,850 | 41,349 | 48,785 | 42,620 |
| 流動資産 | 18,849 | 22,714 | 17,717 | 24,255 | 17,051 |
| 固定資産 | 22,890 | 26,136 | 23,631 | 24,530 | 25,569 |
| 有形固定資産 | 13,331 | 16,074 | 17,331 | 18,691 | 18,839 |
| 無形固定資産 | 405 | 141 | 46 | 36 | 551 |
| 投資その他の資産 | 9,153 | 9,920 | 6,253 | 5,802 | 6,177 |
| 負債の部 | 39,534 | 40,745 | 30,990 | 36,603 | 30,653 |
| 流動負債 | 11,701 | 12,235 | 10,357 | 19,094 | 16,494 |
| 固定負債 | 27,832 | 28,510 | 20,632 | 17,508 | 14,158 |
| 純資産の部 | 2,205 | 8,105 | 10,359 | 12,182 | 11,967 |
| 株主資本 | 1,741 | 6,226 | 10,250 | 11,338 | 12,034 |
| 資本金 | 2,325 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 資本剰余金 | 947 | 8,641 | 5,927 | 3,599 | 2,078 |
| 利益準備金 | 197 | — | — | — | — |
| 繰越利益剰余金 | ▲1,729 | ▲2,514 | 4,222 | 7,639 | 9,855 |
| 評価・換算差額等 | 464 | 1,878 | 109 | 844 | ▲67 |
| 負債純資産合計 | 41,739 | 48,850 | 41,349 | 48,785 | 42,620 |
| 1株当たり純資産額(円) | 47,431.08 | 19,499.37 | 66,224.03 | 150,178.66 | 179,094.75 |

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8,154百万円の設備投資を実施しました。

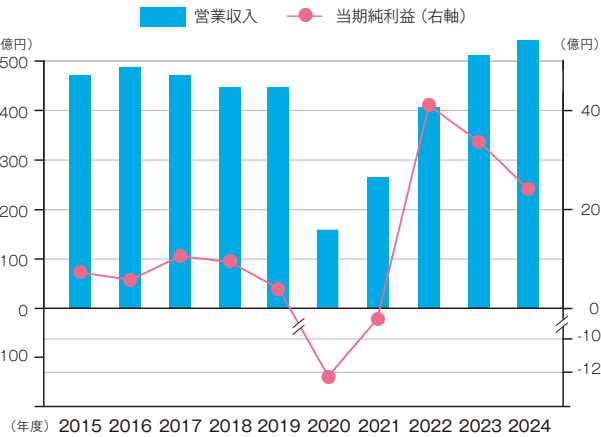
原油価格変動リスクに係るヘッジについて

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。

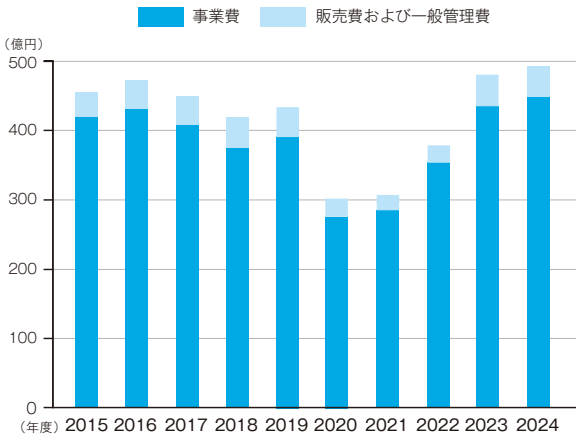
キャッシュ・フロー計算書 単位: 百万円

| | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 |
|------------------|---------|---------|---------|---------|----------|
| 現金および現金同等物の期首残高 | 13,385 | 15,809 | 16,378 | 13,517 | 18,237 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | ▲ 9,975 | ▲ 1,004 | 1,549 | 11,716 | 7,358 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 1,822 | ▲ 2,362 | ▲ 346 | ▲ 822 | ▲ 10,960 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 10,489 | 3,752 | ▲ 4,359 | ▲ 6,218 | ▲ 2,296 |
| その他 | 87 | 184 | 296 | 43 | ▲ 1 |
| 現金および現金同等物の期末残高 | 15,809 | 16,378 | 13,517 | 18,237 | 12,338 |

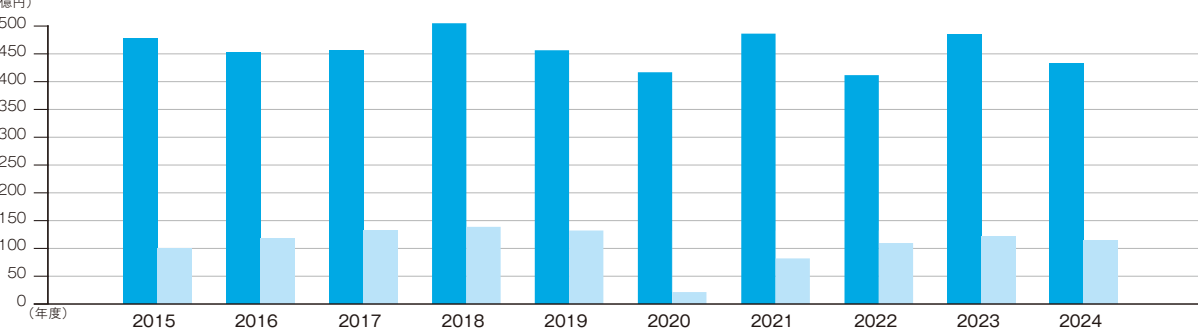
営業収入・当期純利益 10年の推移



事業費・販売費および一般管理費 10年の推移



総資産・純資産 10年の推移



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の経営管理及びこれに付帯する業務 ・株式会社AIRDO、株式会社ソラシドエアの航空機整備の管理の受託及びこれに附帯する業務 |
| 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 山岐 真作 (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 | 山岐 真作 |
| 取締役 | 新川 新一 |
| 取締役 | 坂爪 浩 |
| 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 | 黒木 博 |
| 執行役員 | 柿花 祥太 |
| 執行役員 | 宮本 尊 |
| 執行役員 | 池田 直樹 |
| 執行役員 | 松本 恭典 |
| 執行役員 | 尾崎 充孝 |
| 執行役員 | 島崎 勝識 |

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 |

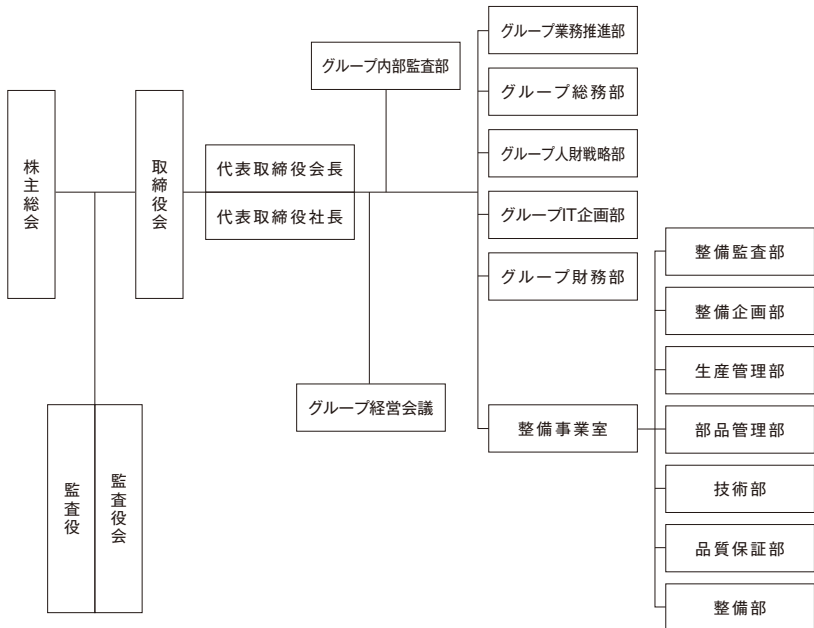
【グループロゴ】



【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



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 山岐 真作 |
| 設立年月日 | 1997年7月3日 |
| 資本金 | 1億円 |
| 従業員数 | 1,132名 |
| 保有機材 | ボーイング737-800型機 14機 |

2025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 | | |

