

2017年4月19日  
株式会社AIRDO

## 「2017～2019年度 中期経営戦略 ローリングプラン」を策定

株式会社AIRDO(以下、エア・ドウ)は、このたび「2017～2019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お知らせいたします。

エア・ドウでは、2016年3月に「2015～2018年度中期経営戦略」(以下、中期経営戦略)を策定し、2016年度においては「次の飛躍・発展のため、足元固めを行い、生産体制を強固なものに～“オンリーワン”実現のため、創造的・革新的な取り組みにも挑戦を～」という経営方針のもと、生産部門の体制の充実を図りつつ、「北海道の翼」「オンリーワン」をコンセプトに、特別塗装機「ベア・ドウ北海道 JET」の就航や北海道にこだわった特色のある機内販売等、積極的に新たな商品・サービスを展開してまいりました。

このような中、引き続き競争環境の激化や、不透明感が増す原油価格や為替相場等、昨今の外部環境変化に対してより柔軟に対応し一層の収益性向上を図るべく、このたび、「中期経営戦略」の一部内容を見直し、「ローリングプラン」を策定しました。定時性を始めとする運航品質の向上や、顧客満足度を高めるための全社的な活動の推進等、新たな取り組みと視点を加えた「ローリングプラン」を確実に実行することで、当社の「次の飛躍」に繋げてまいります。

### 1. 「ローリングプラン」におけるポイント

- ➔ 「日本一好感度の高い航空会社」を目指して、定時性を始めとする運航品質の向上、新たに策定した「CS 行動指針」の具現化等を全社的に推し進めてまいります。
- ➔ 路線便数計画では、将来の国際線就航に向けて必要な要件整理を推し進めるとともに、国際線チャーターを積極的に行います。また、2019年度を目途とした国内線新規路線の開設を目指します。
- ➔ 機材では、中型機(B767-300型機)のうち2機について2018年度下期に同型機への更新を行いますが、残る2機の後継機についても2018年度中までに決定します。
- ➔ 商品・サービスでは、就航20周年(2018年12月20日)を迎えるにあたり、ステークホルダーの皆様への感謝の気持ちを表す各種取り組みを行います。
- ➔ 各種前提条件の見直しの結果、収益(経営目標)については、2019年度には、営業収入500億円、売上高利益率4.6%、当期純利益11億円を目指します。

### 2. 「ローリングプラン」における新たな取り組みと視点(概要)

#### ① 安全

- ➔ 当社「安全行動指針」の浸透(STEP1)～行動化・基本編(STEP2)～行動化・実践編(STEP3)を通じ、安全最優先の組織づくりを推し進め、社員一人ひとりの力を伸ばし、安全を絶対的使命として追求します。 <継続事項>

#### ② 企業ブランド・社会貢献

- ➔ 「日本一好感度の高い航空会社」を目指した、当社全部門での顧客満足度の向上に資する具体的取り組みを実施します。
- ➔ 新たに策定した「CS 行動指針」の浸透・実践を図ります。

③ 路線便数計画

- 将来の国際線就航(チャーター含む)の具現化に向けて、必要となる要件整理を推し進め、並行して国際線チャーターを積極的に行います。
- 収入機会創出のため、現有機材の有効活用(機材稼動向上)をもって、国内線新規路線の開設を目指します(2019年度)。



④ 機材

- 機材構成については、  
 中型機<B767-300 型機>x4 機  
 小型機<B737-700 型機>x9 機  
 の「計 13 機」体制を継続します。
- 中型機<B767-300 型機>のうち 2 機については、  
 2018 年度下期に同型機への更新を行います。
- (将来の機材プランを念頭に)2018 年度中までに、  
 中型機<B767-300 型機>の残る 2 機の後継機を  
 決定します。



⑤ 商品・サービス

- 当社就航 20 周年(2018 年 12 月 20 日)を迎えるにあたり、ステークホルダーへの皆様へ、これまでの感謝の気持ちを表す各種取り組みを行います。
- 「北海道の翼」として、北海道との更なる連携強化に努めます。

⑥ 人財・組織

- 個の人財力強化を図りつつ、より一層働きやすい環境を構築し、「次の飛躍」へと繋げます。

⑦ 収益(経営目標)

- 全社予算管理を初めとする経営計画の PDCA サイクルを確実に実行します。
- 継続して必要な投資は実施する一方、一層のコスト削減を図り、現在「9 円」台後半であるユニットコスト(U/C)の更なる低減を実現します。
- 2019 年度には、営業収入 500 億円、売上高利益率 4.6%、当期純利益 11 億円を目指します。

	2017 年度	2018 年度	2019 年度
営業収入	48,800	49,000	50,000
営業利益	2,000	2,200	2,300
経常利益	1,300	1,500	1,600
当期純利益	900	1,000	1,100
売上高営業利益率	4.1%	4.5%	4.6%
(前提) 原油単価(USD/bbl)	55	55	55
為替(JPY/USD)	115	115	115

(ご参考) 「ローリングプラン」の位置付け

- 「中期経営戦略」対象期間中の諸環境の変化等への対応を図り、『次の飛躍』に繋げるべく、今後 3 年間の経営戦略を設定(一部見直し)して「ローリングプラン」としました。
- 「ローリングプラン」は、「中期経営戦略」の事業戦略の大前提である「ビジョン及びビジョンを支える 3 つの原点(3R)」をベースにしています。
- 「中期経営戦略」では、安全、企業ブランド・社会貢献、路線便数計画、機材、商品・サービス、人財・組織、収益(経営目標)の 7 つの取り組みを大項目に設定し各事業計画を推し進めてきましたが、「ローリングプラン」ではこれら 7 つに新たな取り組みや視点を加え、「生産体制の確立」・「基本品質の向上」・「収益基盤の強化」に繋げていきます。

ローリングプラン【新たな取り組み・視点】

- +
- <7つの取り組み大項目>
- ①安全 ②企業ブランド・社会貢献 ③路線便数計画 ④機材  
 ⑤商品・サービス ⑥人財・組織 ⑦収益(経営目標)

◆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

「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

「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

事業戦略の大前提

以上