

## スカイマークの四半期決算 (5か年の収益性推移をみる)

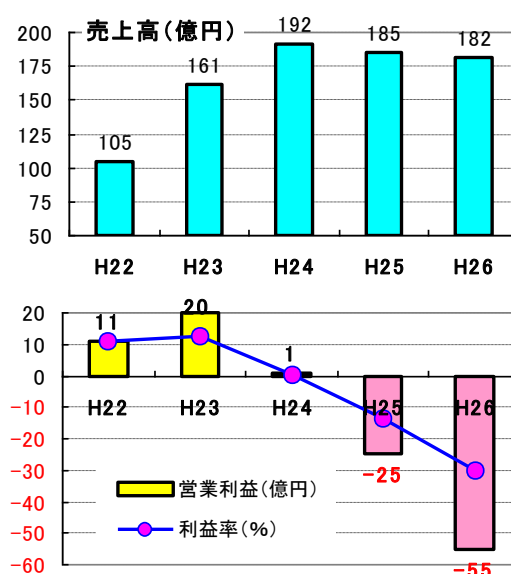
スカイマークの当四半期は前年に比べて赤字が拡大し、営業損益は▲55億円となった。

### ① 収支の推移

収益性の高かった5年前との比較では；

- ・ 機材数が12⇒33機（期首ベース）に増え、
- ・ 1日の便数も34⇒82（往復便）と2.4倍に増えた
- ・ 収入105⇒182億円と1.7倍の増に対し、
- ・ 営業費用94⇒237億円と2.5倍の増。
- ・ 営業利益は11⇒▲55億円と悪化

(図1) 売上高と営業利益



《表1》 収支の推移

	H22	H23	H24	H25	H26	前年比較		H22比較	
						差	率	差	倍
	億円	億円	億円	億円	億円	億円	%	億円	倍
<b>営業収益</b>	105	161	192	185	182	-3	98	77	1.7
営業費用	94	141	191	210	237	28	113	144	2.5
<b>営業利益</b>	11	20	1	-25	-55	-30		-66	
(利益率) (%)	11	12	0	-13	-30				
営業外収支(為替差等)	-2	-3	-10	13	1				
<b>経常利益</b>	10	17	-9	-12	-54	-42			
<b>当期純利益</b>	7	8	-11	-12	-58	-46			
航空機数(期首) 機	12	18	26	29	33			21	2.8
1日の便数 便	34	58	77	75	82			47	2.4

## ②収益性指標の推移

(5年間の推移)

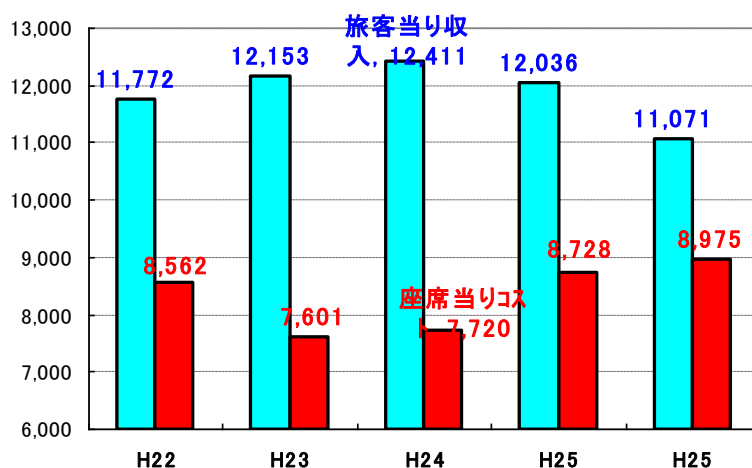
- ・ **搭乗率** ; 5年前には全平均で「81.4%」あったものが、  
当期は「62.2%」と最低レベルまで下落
- ・ **収入単価** (営業収益を単純に旅客数で除したもの) ;  
途中上昇したが、当期は最低レベルまで低下。(競争激化の中での旅客獲得策)  
地方路線を拡大する中での途中の単価上昇は、搭乗率の低下に繋がったと考えられる。
- ・ **座席コスト** ;  
一時7,600円まで低下したが、その後再び上昇し、当期は最高レベルまで上昇。  
(新大型機導入コストや燃油高どまり等)
- ・ **B/E** ; 損益分岐利用率 ⇒収入単価と座席コストの関係で決まる。  
高い収入単価と、低い座席コストで、途中「62.2%」まで下がっていたB/Eが  
収入単価の低下と座席コストの高騰で再び上昇して「81.1%」という極端に高い  
(採算をとり難い) レベルになった。

《表2》収益性指標

		H22	H23	H24	H25	H26	前年比較		H22との差	
							差	率	差	倍
座席数	千席	1,093	1,857	2,474	2,401	2,643	242	110	1,549	2.4
旅客数	千人	890	1,327	1,543	1,535	1,643	108	107	753	1.8
搭乗率	%	81.4	71.5	62.4	63.9	62.2	-1.8		-19.2	
旅客当り収入	円	11,772	12,153	12,411	12,036	11,071	-965	92	-701	0.94
座席当りコスト	円	8,562	7,601	7,720	8,728	8,975	247	103	414	1.05
B/E	%	72.7	62.5	62.2	72.5	81.1	8.6		8.3	

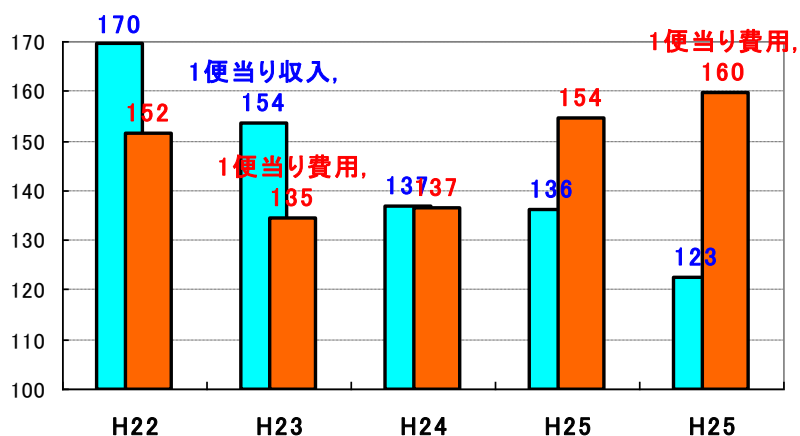
(図2) 収入単価と座席コスト

- ・ 上昇していた収入単価は 低下  
低かった座席コストが急騰



- ・ 1便当りの収入は、5年間に「170万円」から「123万円」まで減少。

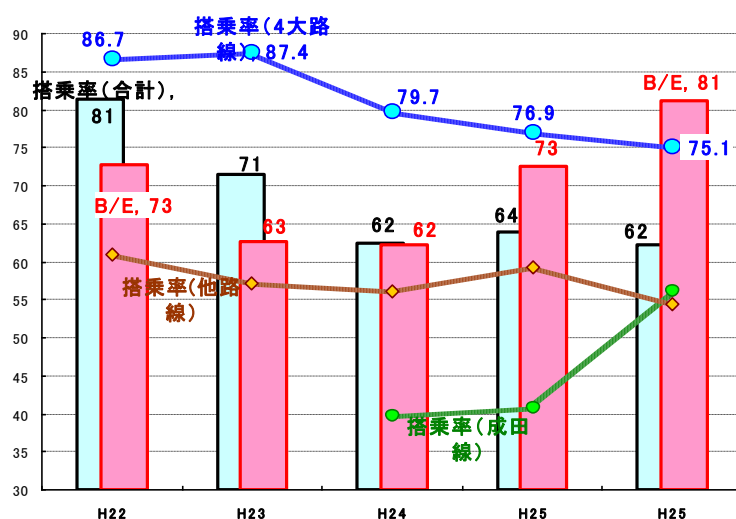
(図3) 1便当りの収入と費用 (単位: 万円)



- ・ 搭乗率は「81%」から「62%」まで低下（棒グラフ）  
B/Eは「73%」から「81%」まで急騰

この間、高かった羽田発4路線（札幌、神戸、福岡、沖縄）の搭乗率も「87%」から「75%」まで低下。  
地方路線の搭乗率は50%台。

（図4） 搭乗率とB/Eの推移



## ② 路線構造の推移

収益性の高い羽田発の4路線の規模は小幅の拡大（羽田枠増による）。

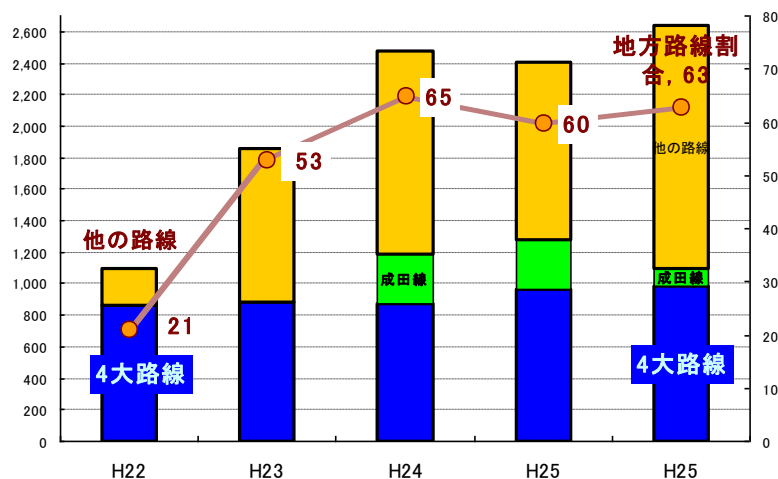
地方路線が急拡大し、その座席割合は5年間に「21%」⇒「63」となった。

（当期新路線）米子5路線、茨城2路線、神戸＝仙台

就航当初ということもあってか、搭乗率は30～40%台が多い。

これらは全座席数の15%に相当。

（図5）路線構成の推移



以上

（参考）日経ビジネスオンライン

「スカイマークはどこで道を誤ったのか？」

[http://business.nikkeibp.co.jp/article/report/20140806/269729/?n\\_cid=nbpnbo\\_bv\\_r](http://business.nikkeibp.co.jp/article/report/20140806/269729/?n_cid=nbpnbo_bv_r)

u