

## 中堅4社の17年度決算を概観する

平成30年7月2日

国内の中堅航空会社4社（スカイマーク、Air Do、ソラシド、スターフライヤー）の2017年度決算を概観※しました。比較にあたっては規模や事業構造の類似性から、スカイマークと他の中堅3社に区分して表しています。

※ 各社公表の決算資料や実績データ、及び当方で概算加工した数値をもとにしている。

（スカイマーク；SKY）羽田を主ベースとして国内各地に就航しているほか、神戸などから地方空港への路線も持つ。機材はB737-800型。

（AIR Do；ADO）羽田を主ベースとして北海道各地に就航しているほか、北海道と地方空港を結ぶ路線も持つ。機材は中型のB767と小型のB737-700型。

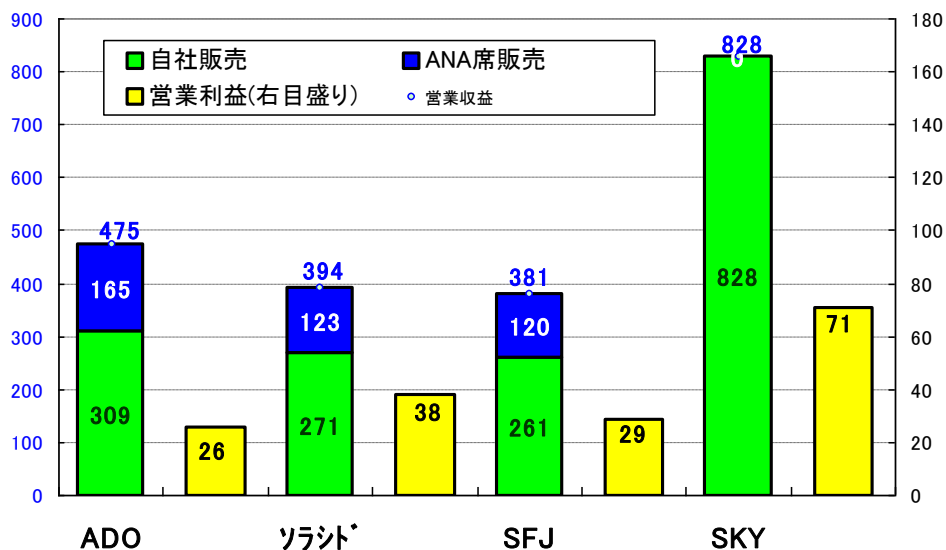
（ソラシド I7）羽田を主ベースとして九州各地に就航しているほか、九州と沖縄等を結ぶ路線も持つ。機材はB737-800型。

（スターフライヤー；SFJ）羽田と北九州をベースとして関西、中部等とも結ぶ路線を持つ。機材はA320型。

**1. 規模と収益性； 全社堅実に利益計上、中堅3社は収入の1/3をANAから。**

- ① SKYは828億円の収入で71億円の営業利益（利益率9%）を稼いでいる。  
中堅3社はいずれも、収入規模・営業利益の規模ともにSKYの半分程度（利益率はSKYと同程度）である。（中堅3社の収入合計は約1200億円でSKYの約1.5倍）
- ② 中堅3社は全便でANAとコードシェアしている。  
そこから得られる収入（ANAへの座席販売収入）がいずれも収入の約1/3を占めている（総額で約400億円）。これを除いた収入（自社販売収入）はSKYとほぼ同じ。
- ③ SKYは26機（期首ベース）で日に66往復便を運航。中堅3社はそれぞれ10~13機で日に31~34便を運航している。

(各社の収入規模と営業利益の比較；億円) 営業利益は右目盛りによる



(各社の収入・営業利益・事業規模の比較)

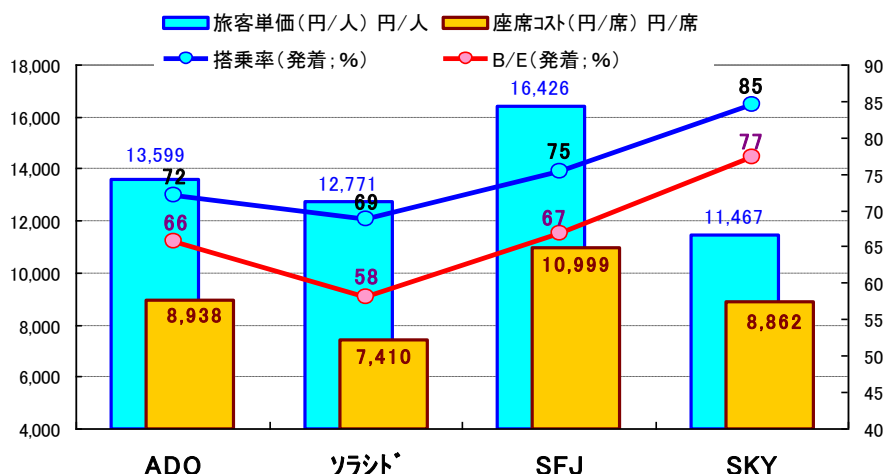
	中堅3社				SKY
	ADO	ソラシド*	SFJ	3社計	
<b>営業収益</b>	475	394	381	1,249	828
うちANAへの席販売	165	123	120	408	
(ANAからの収入率)	35%	31%	32%	33%	
<b>営業利益</b>	26	38	29	92	71
(利益率)	5%	10%	8%	7%	9%
<b>当期純利益</b>	11	25	19	55	70
<b>機数(期首)</b>	13	12	10	35	26
1日当り便数(往復)	34	34	31	98	66

## 2. 旅客指標； 搭乗率 69%のソラシド、85%のSKY；並んで高利益率

(注) 各社の平均路線距離が約 1000km と均質→ここでは発着旅客/座席当りで比較。

- ① SKY；座席コストは 8,900 円と低めながら、旅客単価が 11,500 円と最も低く、B/E (採算率) は 77%と高い。しかしながら搭乗率が 85%と図抜けて高いことで高収益を達成している。低収入単価×高搭乗率という LCC モデルに類似した形。なお SKY の旅客数 (722 万人) は中堅 3 社の合計 (561 万人) を上回っている。
- ② ソラシド；旅客単価は 12,800 円と低めながら、座席コストが 7,400 円と目立って低いことで B/E は (採算率) は 58%と低い。このため 69%という低い搭乗率でも高い収益性を示している。座席コストの低さには、コードシェア部分で利益を上げている (⇒費用をか-) 効果が絡んでいる可能性があるかもしれない。
- ③ SFJ； 他社に比べて座席数が少ない (150 席；同タイプの機材で SKY177 席、ソラシド 174 席に比べて 15%少ない) こともあって 1 席当りのコストは 11,000 円と高いが、旅客単価が 16,400 円と大幅に高いことから B/E は 67%に低く留まっている。75%という搭乗率はそれを大きく上回り、十分利益を生んでいる。
- ④ ADO； 座席コストは SKY 並みの 8,900 円、旅客単価は 13,600 円とやや高め。→B/E が 66%と低いことから、72%の搭乗率で利益を得ている。

(旅客単価と座席コスト、搭乗率と B/E の比較図)



(旅客単価と座席コスト、搭乗率と B/E の比較表)

		中堅3社				SKY
		ADO	ソラシド*	SFJ	3社計	
旅客数	千人	2,165	1,890	1,554	5,609	7,224
搭乗率(発着)	%	72	69	75	72	85
旅客単価	円/人	13,599	12,771	16,426	14,103	11,467
座席コスト	円/席	8,938	7,410	10,999	8,945	8,862
B/E(発着)	%	66	58	67	63	77
平均距離	km	943	1,047	961	983	(1043)*

\* SKYの平均距離は2016年度のもの

### 3. 1 便当たりでみると ; 中堅 3 社は 110 席に旅客 80 人が平均的な姿

- ① SKY ; 177 席に 150 人の旅客が搭乗し、収入は 172 万円。  
これで営業利益 15 万円を稼いでいる。
- ② ソラシド ; ANA に座席販売したあとの 112 席に 77 人の旅客が搭乗。  
収入は旅客 77 人の収入 110 万円と ANA からの 50 万円をあわせた 160 万円。  
これで SKY 並みの 15 万円の利益を稼いでいる。
- ③ SFJ ; ANA に座席販売したあとの 92 席に 70 人の旅客が搭乗。  
収入は旅客 70 人の収入 117 万円と ANA からの 54 万円をあわせた 171 万円。  
これで 13 万円の利益を稼いでいる。
- ④ ADO ; ANA に座席販売したあとの 122 席に 88 人の旅客が搭乗。  
収入は旅客 88 人の収入 125 万円と ANA からの 67 万円をあわせた 192 万円。  
これで 10 万円の利益を稼いでいる。  
座席数が多いのは大きい機材の B767 の運航があるため。

中堅 3 社の収益性には、ANA からのコードシェア収入が大きく影響していることが伺える。

(便当りの席数/旅客数と収益性)

		中堅3社				SKY
		ADO	ソラシド*	SFJ	合計	
便当り席数(自社)*	席	122	112	92	109	177
便当り旅客数(自社)	人	88	77	70	78	150
便当り収入(片道)	万円	192	160	171	175	172
自社販売収入	万円	125	110	117	117	172
ANA席収入	万円	67	50	54	57	
営業利益	万円	10	15	13	13	15

4. 財務内容； 中堅3社の収入金はANA経由で入る

4社の財務内容を比較したのが下表である。

① 中堅3社の収入金はANA経由で；

「営業未収入金」の相手先をみると、中堅3社はその大半がANAとなっている。

→ 旅客からの運賃等の収入は一旦ANAに入り、そこから3社に払われていることが伺える。

これは予約・運賃精算にANAのシステムが使われていることによる。

システムに係る人手とコストが大幅に軽減される一方で、予約や収入に係る情報がANA傘下にあることも示している。

SKYにみられる多額の「前受収入」は旅客から先払いで受け取った運賃であり、航空会社には通常みられる科目であるが、中堅3社には殆ど無いようである。

② SKYとソラシドはホテリング・リースが主；

SKYとソラシドは「有形固定資産」が少なく「差入保証金」が多い。

→ 自社購入の機材が少なく、ホテリング・リースが多いことを物語っている。

③ 利益剰余金；

中堅3社は「資本金+資本剰余金」を上回る「利益剰余金」があり、SKYもそこそこの額になっている。利益を出し続けていれば通常この形になるので、全社経営もほぼ安定していると言えよう。

(財務内容の比較)

	中堅3社			SKY
	ADO	ソラシド	SFJ	
	億円	億円	億円	億円
資産				
現預金	171	61	77	107
営業未収入金	11	20	21	44
（うち対ANA）	11	20	16	
有形固定資産	189	76	106	144
差入保証金		68	10	289
その他	84	38	34	65
資産合計	456	264	248	649
負債				
借入金	0	65	4	0
リース債務	193	0	57	15
営業未払金	36	29	22	29
（うち対ANA）	17	10	7	
前受収入				82
整備引当金	60	52	40	293
その他	34	20	44	58
負債合計	323	166	167	477
純資産				
資&資剰金	33	28	23	90
利益剰余金等	100	71	59	81
純資産合計	132	98	81	171

以上

なお本稿に類する記事として、2017年8月14日「中堅3社の事業構造」がありますのでよろしければご参照下さい。