

2023年3月期 第2四半期 決算説明会 主な質疑応答（要旨）

Q：通期の旅客数見通しの確度は。

- 国内線は足元で予想を若干上回っている。全国旅行支援の効果はプラス 10%くらいと見込んでいる。第8波の影響は不透明だが、このままいけば順調との見立てである。
- 国際線については年度末にはコロナ前の約 60%まで回復するかもしれないと見ている。中国のゼロコロナ政策もあるので、はっきりしたことは見通せない。

Q：営業損益23億円上方修正の内訳は。コスト抑制は中長期的な削減とみてよいか。

- 国際線旅客数を見直して約 2 割増やしており、PSFC や物販の収入増が利益に寄与する。
- コスト削減効果は 14 億円、販管費のほか、売上原価も当初予想より下げている。
- 売上原価は免税品の在庫処分が想定よりも進んだことが削減につながっている。
- 今後は人員増強の必要があるが、中計で示した削減目標 25 億円はしっかりとやっていく。

Q：物件費が当初予想より 8 億円減少しているが、光熱費が増える中、何が下がっているのか。

- 光熱費は、当初予想では 50 億円と見ていたが、上期実績を踏まえて通期で 5 億円増やしている。
- 修繕費等を見直してマイナス 17 億円、光熱費でプラス 5 億円、国際線の変動費がプラス 4 億円で、合わせてマイナス 8 億円となっている。

Q：光熱費の上昇分は、家賃収入や施設利用料収入の価格へ反映させるのか。

- 光熱費は、テナントに対しては通過勘定になっており、値上分はそのままご負担いただく。
- ロビーやゲートラウンジ等の公共部分に係る光熱費は、施設利用料収入の原価算定対象となる。この改定は基本的に 3 年毎であり、次回、他の様々な費用と共に再計算することになる。

Q：旅客数が戻りつつある中、家賃減免の状況は。

- 国内線については、一部を除いて解消している。
- 国際線については、まだ旅客が少ない状況なので引き続き店舗の減免を続けている。

Q：国内線および免税店の客単価の動向、実績と今後の見通しは。

- 平均単価は、コロナ前と比較すると、国内線売店、免税売店ともに 1 割ほど上がっている。
- 仕入原価が上がっているため売価が上がっている部分もあるが、今後、価値のあるものを提案して、意識的に平均単価を上げていきたい。

Q：羽田では人手不足による運営上の問題は上期で起こっているか。今後のリスクは。

- コロナ禍で臨時・派遣社員を削減しており、国際線の回復に合わせて店舗、ラウンジの営業再開に向けて人員が不足するため、現在採用活動を進めている。
- 採用にあたっては、コロナ禍の経験を活かして旅客変動に柔軟に対応できるように、臨時・派遣社員を中心に人数の充足を進めるとともに、管理部門も、より適正な人員数に整えることで、全体的な人員の効率化を進めていく。

Q：設備投資について、国際線回復が早ければ追加の可能性や、中計の見通しに変化はあるか。

- 今期については、店舗改装、国際線設備の改修を削減した。先送りしたものもあるが、現在の状況で最低限に絞り込んでいる。
- 中計で 1050 億円の投資規模だが、今後も旅客回復や運営活性化で一定程度の修繕は発生するが、現時点で中計から逸脱しているわけではなく、今後の見通しについては精査している。

Q：今後の成長戦略のビジョンを教えてください。

- 羽田空港はコロナ前には8千数百万人が来ており、日本でこれだけの空港は他に無い。今後、データドリブン経営にこの財産を活かしていければ、ポテンシャルは非常に高い。
- 現在の利益構造は空港事業で支えられている。将来に向けて、非旅客事業で事業ポートフォリオを変えていくことが課題と認識している。
- 物品販売業では、お客様に対して価値のあるものを提案して売上と利益率を改善する余地はまだある。EC事業は、アイテム、価格政策、商品政策、システム構造を変えながら、向上が見込める。
- いずれにしても25年に向けて中計の目標を達成することが使命と考えている。

以上