

2023年3月期 決算説明会 主な質疑応答（要旨）

Q：施設管理運営業は、23年度増収額247億円に対し営業増益額127億円に留まる理由

- 売上高は過去最高だった2018年を超えるが、利益規模はそこまで行かない。これは、2020年3月供用した第2ターミナル国際線エリアの償却負担が当時よりも約40億円増えているためである。

Q：物品販売業は、23年度の限界利益率が従来以上に高く見える理由

- 営業利益率が15.6%と非常に高くなっているが、収益認識会計基準の適用により消化仕入のものは粗利相当額を売上計上しているのが一番大きな要因となっている。

Q：物販は、旅客数の回復に比例して回復するのか、それともタイミングのずれはあるのか

- この1年間、旅客数の回復に10%加えた数字を売上の目標にしてやってきて、国内線は目標をほぼ達成しているが、国際線は目標に5%ほど届かなかった。
- 国際線の旅客回復が急激なため、営業店舗数や営業時間がまだ元に戻っていないが、フル稼働になればリカバリーできると考えている。

Q：国内線の客単価について、コロナ前と比べての変化や今後の見通しを教えてください

- 国内線の単価は、コロナ前の1,900円より10%ほど上がっていて、今は2,000円を超えている。
- 価格政策をとって品揃えをきちんとすることで、さらに10%~15%上がるポテンシャルはあり、2,200円~2,300円を目標と考えている。

Q：国際線の客単価は、コロナ前と比較して23年度以降の見通しを教えてください。

- 免税店の単価は、コロナ前は1万円未満だったが、直近では1万4千円ぐらいになっている。
- 現在、ラグジュアリーブランドが非常に売れているが、この状況がいつまでも続くとは思っていない。
- 今期の目標単価を1万3千円としているが、伸び代があると見ている。
- 中国人の平均単価は、コロナ前は他の国の1.6倍から1.7倍だったので、下期以降、中国人の方が戻られた時には、1割ぐらいは単価が上がると思っている。

Q：物販の坪単価はショッピングモールやデパートと比較すると向上余地があると期待しているが、市場回復以上の客単価向上のための具体的な方策、方針、アイデアを教えてください

- 飲食含めたリテールで千数百億円の売上があるが、羽田空港という非常に恵まれたロケーションとトラフィックを考えれば、まだまだ施策を打つことによるポテンシャルはあると思っている。
- ショッピングセンターや百貨店等の商業施設は、ワンストップショッピングでの買い回りが売上に対して大きな比重を持っている。空港の場合は、飛行機に乗るための機能としてターミナルが横に細長くなっており、どうしても隅から隅まで買い回りをするという施策は取りにくい。
- 飛行機に乗らない方にも羽田を魅力的に感じていただけるような場所にしていくことが、当社の企業

価値の向上につながると思っている。

Q：国際線便数の増加に際し、人手不足の解消の目途は

- 国際線施設では、計画値で出発便 1 日 117 便を超えると 1 時間あたりの便数が 12 便以上になる時間帯が出てきてしまい、お客様にご不便かけることになるので、規定値を超える分については違う場所で展開すればオペレーションに負荷がかからないという発想で、第 2 ターミナルの一部を国際化している。
- 現在、インバウンド需要が好調で、足元で 123 便だが、今後ますます便数が増えていくので、要員不足がボトルネックになる可能性は確かに現時点ではあると思う。
- 航空会社の方でも飛行機のハンドリングや保安検査の要員不足が、全国で喫緊の課題と認識していて、今後の増便に対応するためにも、国や航空会社と要員不足について議論をし、合同採用計画もしているので、少しずつ解消していくのではないかとと思っている。

Q：下期に人員がある程度回復した後は、コスト増はインフレ程度か

- 現状の人員不足は今年度内に解消に向けて努力したい。
- 来年の採用を含めて増員があると思うので、24 年度もコスト増を見込む必要がある。

Q：水道光熱費上昇の影響と施設利用料への価格転嫁の可能性は

- 水道光熱費の単価は既にかかなり上がっているが、新聞紙上でも出ている通り 6 月から家庭用の電気代で 15%~16% ぐらい上がるだろうと言われている。
- ターミナル全体の電気使用量の構成比は、テナントが約半分、約 40% が公共ロビーで、残りは自家使用になる。
- テナントの電気代は、通過勘定として料金が上がった部分はテナントにご負担いただく形になる。
- 公共ロビー部分の電気代等の値上がりは、PSFC 単価の 3 年ごとの見直しの際に、値上げするかしないかは別として、原価計算の中で変動費用の増減をしっかりと確認しながら、判断していきたい。

Q：中計目標 26 年 3 月期営業利益 300 億円の想定に対して、プラス要因、マイナス要因は何か

- 水道光熱費は、中期計画策定時よりもかなり上がっている。今期は第 2 ターミナル国際線エリアを 7 月から使用することもあり、使用量の増加も相まってかなり上がるという状況。
- 人員についても、今年度のベースアップに加え職員の待遇改善にも取り組んでいるので、その分も中期計画策定時よりコスト面で増加する状況にある。
- 一方でプラスの要素は、今回の中期計画では効率化によるコスト削減を目標に織り込んでいるが、それをさらに進めていく。また、物販の単価アップのほか、新規事業で 100 億円の売上目標を掲げたが、EC 事業だけで 100 億円を達成しようとして取り組んでおり、これらにより 300 億円を達成したい。

Q：国際線の回復が想定より早い印象だが、追加の施設増設の可能性はあるのか

- 現時点では、特段これ以上の増強は考えていない。まず復便になることが前提で、その先については現時点では国交省も正式には発表していない。
- 国としては首都圏空港の機能強化ということで、羽田と成田で今後、2030年のインバウンド6000万人の需要増に向けてどう取り組むかは、今検討中。
- 国内線に目を向けると、人口減少していく中で、国内線の便数を減らして国際線に転用するということとはあり得ると思っている。

Q：住友不動産の羽田エアポートガーデンが開業したが、その影響は如何

- 羽田空港国際線ターミナルに直結するホテル・商業施設ということで、当社としてお客さまに対してご案内等の対応を適切にしている。
- 我々の商業施設や、羽田空港国際線に隣接するもう一つのホテルであるロイヤルパークホテルでも特に影響は感じていない。
- 羽田空港として全体的な賑わいが出てきて、外部のインバウンドの評価も高くなってきたのも事実なので、一緒に羽田空港を盛り上げていくには必要な施設と感じ取っている。

Q：買収防衛策を継続することだが、何か懸念があるのか

- 国から羽田空港旅客ターミナルという非常に公共性の高いインフラ運営を任されており、公共性をできるだけ損なわない運営をやっていくために、買収防衛策は今の所、継続する考え。

Q：株価は今7千円を超えているが、更に上げていくには、どのあたりを重視されているのか

- 株価は、投資家の動向、経済状況その他で大きく変わるが、企業価値を上げていくことが我々の責任だと思っている。その中で、不動産事業もそうだが物販リテール等を含めて空港での色々なサービスの質を更に上げて魅力のある空港を目指していくと共に、サステナビリティなどにも対応して、世間からいい空港だと評価されるような施策を打っていきたい。

以上