

Q：1Qは計画比で、売上未達で費用コントロールにより利益は上振れたとのことだが、セグメント別に計画比を教えてください。

- 計画に対するセグメント別の業績は、施設管理運営業は、収入は微減で営業利益は数億円のプラスとなった。
- 物品販売業の売上が30億円程度計画を下回り、内訳としては国際線売店と地方空港等への卸売で半々程度。利益影響としては、卸売はもともと原価率が高いこともあり、計画に対して数億円のマイナスとなった。飲食業は計画に対して売上・営業利益が若干プラスとなった。

Q：費用の期ずれもあったということだが、期ずれを加味すると計画に対してどうだったか。販管費の2Q以降の見通しを教えてください。

- 修繕費等中心に、期ずれが数億円ほどあり、それを加味すると営業利益は計画並みとなる。
- 販管費は1Qで342億円だが、2Qは旅客が増えてくるということもあり、これよりも30億円ほど物件費を中心に上がる計画としている。当社の傾向として4Qは修繕費等がかさみ、4Qは物件費を中心に費用増の計画としている。

Q：免税店の購買単価について、計画に対して下振れている背景を、単価の急な下落が一時的な動きか、戻ることはなさそうかも含めてコメントをいただきたい。香港・台湾など東アジアの比率が減っているとのことだが、地震を懸念した一過性の影響はあるか。

- 免税店の購買単価は1Qが14,100円で、想定していた14,900円を下回った。
主な理由は中国人の動向で、国籍別の売上が前年同期比で3割ほど低下している。
- 台湾と香港の旅客数が昨年頃から落ちてきていることもあり、特に台湾も単価が高いお客様なので、この辺りも影響していると考える。
- 2Q以降については、商品の入替え等、足元では日本人も夏休みシーズンに入り増加していることもあり、日本人向けの商品を揃えて売上を伸ばすよう、施策を打っているところ。今後については、1Qがボトムで徐々に上がっていくと考えている。
- 香港・台湾という点では、羽田国際線の出発便が1日約160便あるうち、香港線と台湾線はそれぞれ10便ほどで、地方空港に比べると影響は軽微だと理解している。

Q：百貨店の月次速報では7月も免税売上は悪そうだが、本当にこれでボトムを打つか。

消費動向が変わり、もう一段何か変えていくとなる場合に、次の手があれば教えてほしい。

- 中国のお客様の単価が、中国のお客様を除く単価と比べて1万円程度高いことから、売上シェアが下がると全体の単価が下がる傾向にある。
- 中国のお客様の旅客数の増加に反比例して、購買単価・購買率が下がっているのは、中国の経済状況やお客様の属性が影響しており、すぐに改善するのは難しく、別のところでの収益獲得が課題と考える。
- お酒、タバコ、化粧品、食品などを扱う総合免税店においては、売上は計画を若干下回っているが、それほど影響は出ていないため、まだまだ需要があると考えている。その点で、総合免税店のスループットを上げることは大きな課題である。
- RFID タグについては導入したばかりでまだうまく機能していないところもあるが、免税予約の受取カウンターを新設し、予約サイトの売上増加と総合免税店のスループット向上の両方に取り組み、購買率を上げていく。
- 日本人のシェアも高まっていて、アウトバウンドが少しずつ増えているため、日本人が好む商材の取り揃えを進めていくこともポイントになる。

Q：訪日客の消費税の免税制度の廃止が実現した際に、当社の戦略に変化はあるか。

空港型市中免税店の相対的な付加価値が上がるように思うが、どのように捉えているか。

- 消費税免税制度の廃止は、最初にタックスリファンドへの制度変更があり、その後で消費税免税の廃止といった議論が出てきていると認識している。
- 当社としては空港型免税店には優位性があると思っている。
例えば当社の銀座市中免税店は、タックスリファンドになった場合においても、消費税を払わずに空港で引き渡しができる制度であり、保税エリアの空港免税店も消費税免税になるので、優位性を見据えて取り組んでいきたい。

Q：羽田の発着枠は上限に近づいているが、これをリカバリーする成長分野は何か考えられないか。

羽田以外の成長分野の考えを伺いたい。

- 当社の銀座市中免税店では、店舗にない商品を空港で引き渡しするサービスを始めている。
- 地方空港では、例えば当社も事業参画している熊本空港のほか、茨城空港、岩手空港、石垣空港にも出店している。地方空港は店舗面積も小さく、ニーズに対して色々なブランドの商品を扱うことができないため、当社が窓口となって色々な商品を地方空港に展開する。
- 市中免税店で行っているように、当社が扱っている商品を予約して現地で引き渡し、といったことができるようになれば、さらに需要が高まり、他の空港に出ていく機会にもなると思っている。
- また、2040 年や 2050 年という先を見据えたときに、当社の羽田の事業基盤を確固たるものにして、さらに成長を遂げていく必要があると思っており、地に足をつけて着実に取り組んでいく。

Q：次期中計で ROE を上げていく中で、利益率とレバレッジと回転率の三つの要素があるが、どの点を重視していくか、方向感や考え方を教えてほしい。

- 次期中計期間においては、羽田空港の発着枠が上限に近づいている環境の中で、量的成長が限られるということをまず認識している。そのような意味で、ROA をどう高めていくか、資本効率をどう高めていくかというのは、重点目標と強く思っている。
- 一方で、将来の 2040 年、2050 年という先を見据えると、羽田空港のニーズが低下することはないと考えて、現在、将来の投資計画なども見据えて議論している。
- 当面の重点目標としては、今期も免税売店の売上が踊り場に差し掛かっている点なども踏まえて、利益率の向上という点は非常に重要なポイントだと思っている。
- コストの増加に対しては、建設コストの増加などもあり、今期も実施している価格転嫁といったことも見据えつつ、利益率を着実に上げていく。
- 今期 1 Q も約 40%の自己資本比率を維持したが、今後は還元や投資に回すことでレバレッジを効かせていくことも含めて、検討していくフェーズだと考えている。

Q：中計で 2040 年、2050 年を見据えた戦略という中で、そのくらいに羽田の拡張が見えている、ありそうということを何か示唆しているのか、教えてほしい。

- その頃に羽田で何が起こるかというのは決まっていない。
- 第 1 ターミナル・第 2 ターミナル間の人工地盤の調査研究が国によって進められており、2040 年、2050 年になったときに、ターミナルや羽田空港内の施設がどのような在り方で、その中で当社がどのような行動をとっていくべきか、ということを議論している。

Q：次期中計の期間は3年間と考えてよいか。次の3年間では大規模投資はなく、この間は還元を強化できそう、といった見方はあるか。来期以降に還元強化する場合に、原資をどのように考えているのかお伺いしたい。

- 現在の中期経営計画が2030年の計画を大枠で策定して、バックキャストして2025年までに何をするかということを決めている。そのような背景から、2030年を見据えて議論を始めているが、前提としてはもう少し先まで見据えた行動計画を考えている。
- 実際に最終的にお示しする計画がどの期間になるかというのは、このような考え方に基づいて、これから議論していく。
- 当面3年程度の株主還元については、投資と資金需要と株主還元を一体的に考える必要がある。当面の課題としては、国際線第3ターミナルの老朽化、第2ターミナル国際線の混雑時間帯における対応など、長期的に色々な改修計画を段階的に進めていく必要がある。
- そのような投資の精査を行う一方で、この数年の間にはそこまで大規模な投資があるとは考えていないので、株主還元を念頭に置いて議論を深めていく。
- 将来の成長投資の中で、段階的な投資をどのような形で資金調達をしていくかも含めて原資を考えていく必要があり、自己株買いのために借入をするというよりは、設備投資計画と合わせて、原資について考えていきたい。

Q：前回の説明会でもあったが、保有されている政策保有株の売出の可能性に対する、自己株買いの必要性等について、考えにアップデートがあればお伺いしたい。

- 前回申し上げた通り、今年度大きく政策株の縮減が顕在化していることはなく、おそらく2026年度以降になると思っており、現時点で考え方・方法について大きなアップデートはない。

以上