

**Q：第1四半期で、売上28億円、営業利益26億円計画を上回ったが、セグメント別の内訳は如何。
また、販管費11億円未達は、期ずれを除いたセグメント別に教えてほしい。**

- 第1四半期は、粗利で約15億円、販管費で約11億円、営業利益は約26億円上振れた。
- セグメント別では、施設管理運営業で約8億円、物品販売業で約16億円、飲食業で約1億円、本社経費で約1億円の上げ。
- 施設管理運営業では、販管費が約4.5億円下振れし、うち修繕費は約2.5億円下振れ、そのうち約1.5億円は先送り。業務委託費で約3.5億円下回る一方、水道光熱費で約2億円上回った。
- 物品販売業では、販管費が約7億円下振れし、人件費・業務委託費・修繕費が各約1億円ずつ、EC関連の広告宣伝費が約2億円下振れた。
- 本社共通経費では業務委託費が約1億円先送り。
- 販管費の先送り分は、修繕費と業務委託費合わせて約2.5億円。

Q：第1四半期の国際線旅客数が前年比4%増となったが、日本人・外国人別、国籍別の増減状況について教えてほしい。

- 国際線旅客数の状況については、まだはっきりとした国籍別のデータはない。
- 当社店舗の利用状況では、第1四半期は日本人が約25%、その他が外国人という構成。
- この傾向はしばらく変わらないものと捉えている。

Q：施設管理運営業において家賃収入や契約条件見直しの効果を確認したい。

- 施設管理運営業では、昨年度から管理費、ラウンジ、駐車場、ゴミ処理単価などの価格改定に取り組んでいる。
- 今年度は、国際線で一部家賃の改定を行い、国内線では、価値向上に伴う家賃改定というよりは適正な価格へ戻す取り組みとして、一般事務室の価格改定、物販・飲食テナントの歩率向上などを実施し、効果が出ている。

Q：下期以降の増収増益要因として、9月以降の国内線旅客取扱施設利用料（PSFC）改定による増収増益効果と、免税制度のリファンド方式変更により、市中から空港免税店への購買シフトが期待できるかを教えてほしい。

- PSFC改定は当初予算に織り込み済みで、年間では40億円弱の増収効果を見込む。
- タックスリファンド制度変更による市中から空港免税店への購買シフトは、現時点では読み切れておらず、業績予想には大きく織り込んでいない。
- 第1四半期の免税店売上は好調。中国人旅客が約15%減少する一方、その他国籍および日本人客が増加。
- 色々なブランド・酒類・香水・化粧品などのカテゴリーごとに、顧客のニーズや客層、国籍に合わせた商品展開を強化している。
- 外国人向け需要を踏まえ、グランドセイコーの導入など日本製品の品揃えを拡充。空港免税店の優位性を活かし、品揃えを外国人向けに少しずつ移行する方針。

以上