

■ セグメント別の事業環境について

Q1：熱供給事業について、単年度では原材料であるエネルギー価格の増加の影響を受けると思うが、長期的に見ると価格転嫁ができる事業モデルではないか。価格転嫁は今後どのようにされるのか。

A1：エネルギー価格の上昇は顕著である。供給元から単価が提示され、コストを算出しているが当社の想定より単価が上昇している。中長期的に見て、エネルギー価格がどのように落ち着くかは不透明である。しかし、本事業を安定的、継続的に営んでいく上では、マーケットに対応した料金を設定する必要があるのではないかと考えている。従って現在、お客様と料金のスキームの見直しについて議論をしている。

Q2：売上高の増加要因について、空港利用者の増加による給排水使用量の増加とあるが、具体的に空港はどこを指すのか。羽田空港におけるコロナ禍からの回復が反映されているのか。

A2：主に羽田空港第1、2、3ターミナルを指している。10月までの至近の状況を申し上げると、航空需要は国内線を中心に急激に回復をしており、羽田空港全体の給排水使用量は対2019年度比で約8割弱まで戻ってきている。給排水使用量は空港利用者数の増加に伴って増加するものであると考えている。

■ 新規投資について

Q3：航空機ファンドについて、ドル高の状況においてどのように進捗しているのか。海外に機材を供給するものと思っているが、今後の国内の航空需要、機材不足を見据え、機材を国内に供給をする可能性はあるのか。

A3：ファンドへの出資契約を締結しているが、出資の実行については、為替の状況を見ながらタイミングを見極めている状況である。実際どこに機材を供給するかは、ファンドを運営するマーキュリアインベストメントが決めていくものであると考えている。当社も適宜マーケット情報を追っているが、ファンド運営者を信頼し、投資の実行を委ねたい。

Q4：バリューアップ型の不動産投資ファンド(AFCアセットマネジメント株式会社)について、金利上昇の影響を受けているのではないかと考えるが、第1号案件の取得の進捗や出口戦略の見直しへの影響について伺いたい。

A4：年度内に取得のお知らせができるかは定かでないが、金利の上昇といったリスクも織り込んだ上で、第1号案件については順調に検討を進めている。中長期経営計画の大きな柱であるので、精力的に事業を推進していく。

Q5：エアバス社の案件や、地方空港でのコンストラクション・マネジメント(以下、CM)、羽田空港での水素の活用をはじめとした再生可能エネルギー等、幅広く投資できる場面があるように見受けられるが、今後の投資の見直しを伺いたい。

A5：シンガポールではエアバスとの間で継続的に情報交換を行っている。また、MROに関する投資があったが、コロナによって具体的な進捗がストップしていた。しかし、航空需要が回復し、動きが活発になるとの報告をシンガポールのグループ会社から受けているため、検討を進めてまいりたい。

丘珠空港で行ったCMについては、まだ次の案件は出てきていないが、知見、ノウハウには自信がある。案件を獲得していきたい。

再生可能エネルギーについて、当社の管理する羽田空港国内貨物ターミナルの太陽光発電設備で発電した電力で水素を製造し、その水素を活用したフォークリフトを導入したいと考えている。技術的には問題ないと考えているが、水素を利用したフォークリフトが高価なため、どのようにお客様に提供可能な価格帯まで下げられるか、様々な方面で調整をしながら検討を進めている。また、GSE車両を共有・共通化し、CO<sub>2</sub>の削減に寄与できないかと検討している。カーボンニュートラルを確実に実現できるよう取り組んでいく。

■ 固定資産の売却について（11/24 開示）

Q6：特別利益として計上する固定資産売却益について、開示文書に固定資産が5物件記載されているが、全て空港施設(株)が所有する土地・建物であるのか。

A6：5物件全て土地・建物は当社が所有している資産である。

以 上