

2023年3月期 決算説明会 質疑応答

■ 今後の利益成長について

Q1：資産除去債務に関する償却費の負担や大規模修繕によって利益水準が減少しており、大規模修繕は来期まで影響してくると考えられる。中長期経営計画では、純利益が2023年度予算の13億円から2028年度の33億円まで伸びる計画となっているが、どのようなペースで伸びていくのか。

A1：羽田一丁目地区の再開発により、6年間は資産除去債務や早期償却が発生するが、この負担は決して軽くない。一方、中長期経営計画の目標としている28年度までの間で、所有している物件を前向きに入れ替えたり、再開発したりしてリスクを早めに取り去っていかうと考えている。この数年間は、一度しゃがみ込み、次のステップで大きく跳ね返すことで目標の達成をしたいと考えている。

Q2：償却がある状態でも28年度の目標に到達できるのか。

A2：到達できると考えている。

■ 新規事業について

Q1：不動産の回転型事業について、販売用不動産の取得において2件目の取得が見えているということだが、2023年度で何件取得予定なのか。

A1：具体的な数値はお答えできないが、当初の予定よりも速く進んでいる。今後、獲得できそうな物件がいくつかあるため積極的に取り組んでいき、空港周辺で新規投資が滞っている部分を補っていききたい。

Q2：海外事業や空港内、コンストラクション・マネジメント（以下、CM）など、その他の新規投資案件の可能性について伺いたい。

A2：海外事業については、航空機のリースやファイナンスに関して非常に引き合いが多い状況である。当社が手掛けられるもの、利益に貢献できそうなものは積極的に検討を進めている。利益性という観点では、安定的で長期にわたって利益貢献してくれるもの、短期間で利益が出るものがあるが、ポートフォリオを適切に組んで、全体的に収益が上がる方法で取り組んでいきたい。

国内外の空港について、旅客事業はコロナ前の水準に向けて急ピッチで回復を見せている。しかし施設の面では、今まで凍結されていたものが急に動くことはなく、比較的緩やかにお客様の検討が進んでいる。見込んでいたものがなくなったというわけではないが、旅客の増加と同じペースで進むことは難しい。

その間、新たなノンアセットや海外事業への取り組みを進めていきたい。

CMは当社にとってコアなビジネスになりうると考えている。北海道・丘珠空港で手掛けたが、これまで多くの格納庫を手掛けた実績からかゆいところまで手が届いてアドバイスができるため建設業者とオーナーの橋渡しは得意領域であると考えている。まだ次の案件は出ていないが、積極的に取り組んでいくべき領域であると認識している。

■ 熱供給事業について

Q1：料金体系の見直しはコスト転嫁であるのか。

A1：以前は固定の料金体系であったが、コロナで電気料金単価、ガス料金単価が上昇した。これでは、適正な水準が保てないと判断し、単価の変動に応じて料金を頂戴することでリスクを減らしていけるようお客様に提案中である。

■ PBR について

Q1：PBRが1.0倍を下回っているが、検討している対策について伺いたい。

A1：一過性の方法で取り組むのは適切ではないと考える。成長分野への投資や事業の選択と集中などを着実にやっていき、持続的に成長戦略を描いて実行していることを投資家にアピールしていくことが重要であると考えている。

■ 国内貨物事業について

Q1：国内貨物地区における今後のポテンシャルについてどのように考えているのか。

A1：コロナ前と比較して、国内貨物は物量的にはそれほど変化がなかった。貨物分野は2024年問題を抱えているが、長距離の貨物輸送については、24時間空港を活用して物流を再構築することが検討されている。その中で、当社が所有する貨物上屋の活用方法をエアラインの方で検討していただいております、期待をしている状態である。

加えて、国際線で運ばれて来る貨物の2次流通、3次流通も貨物上屋を活用しながらより効率化できるのではないかと考えている。特に、小口の貨物の仕分けについては当社の貨物地区で担えるのではないかと考えている。

以 上