

【個人投資家向け説明会】
2025年2月13日（木）19:00 開演

Q1 :

第2四半期決算時に、下期は積極投資を実施する予定とのお話でしたが、投資の進捗を教えてください。また、第4四半期に投資が偏重すると見ておいたほうがよいでしょうか？

A1 :

更新投資においては、おっしゃるとおり、下期偏重となっています。空港再編の遅れなどの影響で、当社設備更新の遅延や、納期の長い設備の入荷が第4四半期において完了する状況となっています。また、遅れが見られている成長投資ならびに事業投資については、当社が必要とする機能の具備に向けた技術調査・検証や研究などを開始していますので、引き続き成長に資する投資を推し進めていきたいと考えています。

Q2 :

空港のCO2削減に向けたEV化の進捗と、貴社が取り組んでいるエネルギー管理の進捗を教えてください

A2 :

当社は、成長の実現に向けた取り組みとして、カーボンニュートラルとDX、メガトレンドを踏まえた空港のCO2排出削減に資する新基準の創出に取り組んでいます。

GPUを通じて航空機に電力を供給する当社においては、再生可能エネルギーの活用拡大を推進し、カーボンニュートラル化の実現に貢献する方針です。

しかしながら、再生可能エネルギー（グリーン発電）の導入については、電力調達コストの上昇を招き、航空会社さまの負担増につながる可能性があるため、コスト最適化と安定供給の両立が不可欠となります。

さらに、地上支援機材（GSE）のEV化が進むと電力の使用量が増加しますので、それに伴う電力料金の上昇が懸念されます。EV化は、航空業界のカーボンニュートラル推進に必要不可欠だと考えていますが、空港全体の電気料金が上昇する可能性がありますので、その最適化が喫緊の課題です。

このような課題を解決するために、エージーピーはエネルギー管理システムの導入を検討し、電力需給の最適化と大型蓄電池の活用による環境負荷低減を進めています。このような考えを基に、EV化の促進やエネルギー管理の取り組みを進めています。

Q3 :

GSE販売が倍近く増加しています。これは今回のワンスポットでの需要増加でしょうか？

A3 :

GSE 等販売においては、エアラインさま向けに航空機地上支援機材（GSE）を販売しています。コロナ禍が明けて航空需要は回復してきていますが、エアラインさまの業績もようやく回復してきたところで、コロナ禍で停滞していた GSE などの更新がようやく本格化し、少しずつ増えてきています。スポット的な需要ではなく、今後着実に増加していくと考えています。

Q4 :

御社は、2030 年度末までに GPU 利用率 100 パーセントを目標に掲げています。目標達成に対する追い風要因や、阻害要因等があれば教えてください

A4 :

追い風要因としては、国土交通省の主導で、空港におけるカーボンニュートラル化が進められています。このような国の動きは、GPU 利用率 100 パーセントの後押しになると考えています。

また、GPU 設備を使用していただいたほうが、航空会社さまにとってコストメリットもあると考えています。一方、阻害要因ですが、空港業界の状況を悪化させるような予想外のイベントリスクは阻害要因になる可能性があります。

また、技術革新は短期的に起こるものではないと思いますが、中期的に見ると大きな技術革新が起こることにより、我々の設備を使用していただけなくなる状況になるかもしれません。しかしながら、技術革新についてもしっかり対応を進めていくことで、これらのリスクは回避できると考えています。

Q5 :

動力供給事業、エンジニアリング事業それぞれにおいて、プライシングをどのように決定していますか？コストに応じて決定しているのでしょうか？ それとも、需要に応じて決定しているのでしょうか？

A5 :

コストと需給の双方に応じて決定しています。まず、動力料金の価格（動力供給事業における価格）については、ほぼ 30 年据え置きとなっています。

昨今では物価上昇が大きく、投資コストもかなり増加しています。一方で、仕入れの電気については、2023 年度に、価格変動に追従して変動させる、原材料調整金制度を導入することができました。しかしながら、投資コストについてはまだ価格転嫁ができていない状況です。30 年も前に設定した料金ですので、今は料金改定のフェーズが来ていると判断しています。お客さまから見ても適正な価格をしっかりと設定していくことが重要だと考えています。

Q6 :

エンジニアリング事業は増収増益幅が大きく、空港内業務における設備の更新工事等が増加しているとお話でした。空港外の比率はどのくらいですか？ また、前期と比較してどのような状況でしょうか？

A6 :

エンジニアリング事業においては、老朽化した設備機器の更新・交換工事等の需要が増加していますが、これはコロナ禍において更新控えがあった反動だと見ています。

空港内、空港外の比率は、現時点で空港外の売上比率は 8.5 パーセント程度です。前年度の同時期で 9 パーセント程度でしたので、若干減少しています。航空需要の回復が堅調に推移していることに伴って、空港内の売上が好調であったことが要因の 1 つとなっています。

ボラティリティの高い航空業界において経営の安定を目指すためにも、中期経営計画の目標としている空港外売上比率 20 パーセントの達成に向けて、継続して取り組んでいきたいと考えています。

Q7 :

動力供給事業において、中国・韓国系エアラインの増収割合が大きいですが、とりわけ中国は政治情勢等のリスクが大きくなるなどの懸念を想定していますか？

A7 :

韓国系・中国系エアラインが伸びていると、プレゼンテーションの中でもご報告しました。中国系エアラインについてご心配されているようですが、コロナ禍からの脱却に伴って国際線が増加してきました。

しかしながら、中国系はなかなか進まなかったのが現状で、昨今、中国からの個人旅行の解禁などもあります。このような状況下で、この堅調さはこのまま継続して推移するだろうと考えています。

一方、政策的な部分のブレはあるのかもしれませんが、その点は頭に入れつつも、今は中国系・韓国系は堅調に推移するだろうと、引き続き予想しています。

Q8 :

大株主 3 社について持株比率の変動はありませんでした。3 社が協力しない理由と、今後協力する見通しについて教えてください

A8 :

主要株主 3 社さまとは、対話を継続しています。現在、日本には 100 社以上の航空会社さまがあり、当社はその 100 社以上の航空会社さまと取引しています。当社が独立性を維持した状態で、中立的な立場で安心・安全にすべての航空会社さまに公平なサービスを提供し続けることが全体最適である旨をご説明しています。

一方で、残念ながら残り時間はわずかとなっていることは否めません。そのため、主要株主ともしっかりと議論した上で、引き続き市場および株価への影響を最小限にすることを念頭に置きながら、自助努力についても検討し、2025 年 3 月末の基準充足に向けた取り組みを進めたいと考えています。

Q9 :

人件費などコスト上昇圧力が今後も続くと思います。コスト上昇分を転嫁するための値上げを、現在行

えるような状態でしょうか？航空会社側の感触も含めて、現状の認識を教えてください

A9：

動力供給事業においては、2023年4月より、原材料費の変動に応じた価格転嫁制度を開始しています。しかしながら、すべての課題が解決しているわけではありません。

ここ10年間で、材料や工事コストは軒並み値上がりしています。電線関連は1.7倍程度、人件費は1.5倍ほど高騰しています。

適正な料金の価格設定について、また、多くのエアラインさまに、より利用していただきやすいような魅力的な料金メニュー改定について、現在検討しています。

本料金メニュー改定については、当社のGPUを利用いただくお客さまにとって、より使いやすく、環境インセンティブなども加味して、しっかりとしたメニューとして検討を進めています。

お客さまであるエアラインさまには、人件費の高騰等についてご理解いただけていると思いますが、実現に向けての交渉には現実的にハードルがあるとも考えています。お客さまとしっかりコミュニケーションを取りながら、メニュー改定を進めていきたいと考えています。

Q10：

当社全体の売上の中で、大株主に依存する割合は何パーセントくらいでしょうか？

A10：

大まかに言いますと、第3四半期時点では、日本航空さまが20パーセント台後半、ANA（全日本空輸）さまが10パーセント台前半、第2位の日本空港ビルデングさまは1パーセント未満となっています。

3株主さまを合わせて、だいたい39パーセントから40パーセントに届いていない状況です。動力供給事業による売上が大きな割合を占めています。