

2018 年 3 月期第 2 四半期決算説明会 質疑応答

2018 年 3 月期第 2 四半期決算説明会での質疑応答の要旨は以下のとおりです。

※ 本資料の記載内容は決算説明会での質疑応答をそのまま書き起こしたのではなく、ご理解いただきやすいように一部加筆修正をしております。あらかじめご了承ください。

■ 経営全般

Q 次期中期経営計画・長期経営計画について、どういったことを沿線住民やステークホルダーに伝えていきたいか、社長の想いを聞かせていただきたい。

A 現在 10 年間の長期ビジョンを考えており、次の中期経営計画はその第 1 ステップと捉えている。2000 年以降の当社の経営課題は、事業の選択と集中や、インバウンドの取り込み・泉北シナジーの創出といった短期で成果を求められる課題が多かったため、3～4 年の中期経営計画を策定し取り組んできた。しかし、来年の秋に新南海会館ビルが完成し、これによってなんばでの保有物件のブラッシュアップは一通り終わるため、これを機会に新たな 10 年ビジョンを策定することとした。

外部環境については、インバウンドの増加はあるものの、基本的には少子高齢化に伴う鉄道利用者の減少傾向があり、AI や IoT といった技術の発展による社会構造の変化にも対応する必要がある。一方で、大阪では I R や万博といったビッグプロジェクトがある。こういった変化に対応しながら、なにわ筋線の開業に向けた準備を進めるのがこの 10 年間の基本的な考え方である。

事業の方向性としては、最重点エリアのなんばへ注力したい。新南海会館ビルの完成によってなんばに欠けていたビジネスエリアとしての機能の底上げができると考えており、次のテーマは観光魅力の強化と考えている。なんばから徒歩圏内には心齋橋・日本橋・黒門市場・新世界といった魅力のある街がある。当社はなんばから南方面への開発に力を入れていきたい。

事業ポートフォリオとしては、不動産事業の割合を高めていく方向である。なんばや沿線価値の向上策に取り組み、その果実を駅やその周辺での不動産事業で回収することをねらいに、社有地での開発から一歩踏み出して、質・量ともに不動産事業を拡大していきたいと考えている。

次期中期経営計画では、現在の深展 1 3 3 計画から続く取り組みを継続するとともに、ビジョン実現のファーストステップとして、種まきと体制整備がテーマとなる。具体的には、来年秋に完成する新南海会館ビルの開業効果の最大化、物流施設の具現化、インバウンドの沿線への波及、なんばから新今宮エリアの種まき、泉北ニュータウンの開発といった取り組みによって、沿線価値を高めていく。

現在は経営ビジョンの策定を終え、中期経営計画の策定に移行している。年度末までには数値を含めて公表する予定である。

Q 次期中計について、業績面で牽引する要因は。

A 一つは新南海会館ビルである。現在大阪市内のオフィス空室率が低いこともあって、新南海会館ビルに対する問い合わせも多く、順調にテナントリーシングを進められている。もう一つは、物流事業の開発である。2020年春に北大阪流通センターの高度化施設第1期棟が完成予定であり、完成により新たな開発用地が確保できるので、続けて2期・3期と開発を進めていきたいと考えている。

他には増加するインバウンドを沿線にどう取り込んでいくかだが、高野山や世界遺産登録を目指す堺の百舌鳥古墳群といった沿線観光資源をブラッシュアップして、インバウンドの沿線誘致に取り組んでいく。また、なんばでの新しい事業の展開も考えたい。インバウンドの増加に伴ってその関連事業で働く日本人も増加しており、それに伴う需要も取り込むなど、あらゆる分野で増収に取り組んでいきたい。

Q 台風21号の影響について収入に与える影響は限定的ということだが、費用について何か発生する予定があるか。また、あれば規模はどれくらいか。

A 収益面への影響や支障箇所の全面復旧にかかる期間・費用等について、現時点では見通しは立っていない。今後は状況の調査も含め、復旧工事を行う。通期見通しについても収益への影響額や損害発生見込み額が現時点では不明なため、折り込んでいない。

なお、費用が発生する場合は、会計士と相談のうえ、特別損失で計上する予定である。また土木構造物保険に加入しているため、南海本線の支障については原状復旧工事費やバス代行費用、JR西日本への振替輸送費用等は保険で賄われ、特別利益になる可能性がある。特別損失と同時期に計上できるかは不明であるが、一定程度損失をカバーできると考えている。

■ 鉄道関係

Q 運輸業営業利益について18/3期が減益見込となっており、空港線が好調にも関わらず16/3期から続けて2期減益となる要因は何か。また、いつになれば増収増益になるのか。

A 16/3期と18/3期を比較すると、運輸セグメントの営業収益は+24億円、営業利益は▲16億円。この主な要因は人件費と減価償却費の増加である。

鉄道事業では、人件費のうち退職給付費用が割引率の変更によって+17億円、老朽車両の更新による減価償却費が+7億円となっていることに加え、空港線の輸送人員が増加したことに伴って連絡橋使用料が+5億円となっている。バス事業では、人件費が要員不足による採用コストの増加によって+4億円、減価償却費が+3億円となっている。

退職給付費用に関しては割引率の変更によって生じた数理計算上の差異の償却が19/3期に終わるため、20/3期から10億円ほど改善する予定である。一方で人件費全体は、今から約5年間は定年退職者数が少なくベースダウンによる人件費の抑制効果が得られないため、若干上昇圧力が続く。また、車両等の償却費も、当社の車両が古いことに加え将来のなにわ筋線に備えて車両増備を想定すると、逡増傾向になると考えられる。

Q 空港線旅客収入について、上期の実績は15%程度の伸びに対して、下期は5～6%の伸びとしているが、伸びが鈍化する要因は何と考えているか。

A 空港線旅客収入の通期予想は、上期実績が当初予想を大きく上回ったため、引き上げた。

下期修正予想の伸び率は+5.5%と上期実績の伸び率よりも低くなっているが、その理由は、昨年度下期にインバウンド向け企画きっぷの価格改定前の先買いが発生している分、下期の伸び率は上期よりも低くなると想定しているためである。

なお、足元の動向については、8月・9月はインバウンド向け企画きっぷの販売好調もあって対前年同月比で+20%前後と7月までより一段高い伸び率となり、10月も高い伸び率をキープしており、想定を上回るスタートとなっている。

Q 空港線の平均単価は順調に上昇していると思うが、前期に実施した価格戦略の見直しが実績としてどのような形で表れているか。それは今後も続く見通しがあるのか。

A 有料特急のラピートに乗っていただく方が増えることで、空港線の平均単価が上昇していると分析している。特にインバウンド向けの企画きっぷ（NAMBA Access Rapi:t Ticket）の価格を改定したことで、昨期に先買い需要が発生し、今期は反動減が発生すると見込んでたが、新規エージェントへの販売や価格改定対象でないきっぷの販売拡大により、トータルで上期のインバウンド向け企画きっぷ販売額は昨年度上期を上回った。これにより平均単価は当初予想の810.8円から上期実績の815.4円に上昇した。

今後については、性急に値上げを実施すれば利用者離れを引き起こす懸念があるため、当面は現行の価格を維持しながら、商品内容の見直しや利便性の向上などのタイミングを見計らって価格戦略の見直しを実施していきたい。

以 上