

個人投資家向け会社説明会 質疑応答

2024年12月3日開催の個人投資家向け会社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。

Q インバウンドビジネスの状況と今後の展望を教えてください。

A 「空港線」がインバウンドビジネスのみならず、当社の成長のドライバーになると考えている。コロナ禍からの回復や円安基調により、現在でも非常に多くのインバウンド旅客にご利用いただいているが、2025年春、関西国際空港では、大阪・関西万博を見据え、ターミナルビルの改修に加え、飛行ルートが増大に伴い航空機の発着回数の上限が大幅に増加する見通しとなっており、2025年度以降も航空旅客のさらなる増加が期待できる。当社の空港線においても、それらの需要の取り込みを図るため、輸送力強化を含めて受入体制を整えているところである。また、リムジンバス事業も収益性の高い路線にシフトするなど、インバウンド需要の取り込みに注力している。運輸業以外では、不動産業におけるホテルでのインバウンド需要の取り込みに加え、流通業では免税売上が好調であり、テナントからの賃料収入も重要なインバウンドビジネスの一つとなっている。また、本日、ツーリズム戦略をご紹介したが、海外の旅行者は長期滞在を志向される方も比較的多く、その受け皿となるラグジュアリーホテルなどの滞在拠点や観光拠点を整備することで、滞在・周遊型のツーリズムを促進するなど、既存事業以外の分野においてもインバウンドビジネスの育成を進めていく。

Q 先日、通天閣と提携する報道があったが、新世界エリアの再開発の方針をご教示いただきたい。

A 通天閣観光株式会社との提携については、可能性の1つとして継続的に協議を行っているものであるが、現時点では決定した事実はなく、提携に関するコメントは差し控えさせていただく。今後、公表すべき事実があれば、速やかに公表させていただく。なお、本日ご紹介した「グレーターなんば」構想では「なんばターミナルから新今宮・新世界の南北軸の形成を通じて、賑わいの回遊空間を創出する」としており、通天閣を含む新世界エリアのあらゆるステークホルダーの方との協業を今後も前向きに検討していきたいと考えている。

※説明会開催後（12月4日）に「通天閣観光株式会社の株式取得に関するお知らせ」の適時開示を公表しています。 (<https://www.nankai.co.jp/lib/company/ir/news/pdf/241204.pdf>)

Q 鉄道事業を分社化することによるメリットを教えてください。

A 鉄道事業を分社するメリットとして、鉄道事業においては、経営体制がコンパクトになり、現場から経営層までの距離が縮まることで、外部環境の変化に対する経営の機動性を高め、意思決定のスピードを向上させることが挙げられる。また、財務運営を含めて自立経営していくことで、長期的な事業継続を見据えた、やるべき投資や施策に注力しやすくなるといったメリットもある。不動産事業においては、事業判断と執行のスピードアップにつながるほか、事業特性に応じた企業風土づくりを進めることで、従業員のモチベーションや働きがいの向上につなげやすくなると考えている。当社の主力事業である鉄道事業は、将来的な人口減少が懸念されるなかで、これからも沿線に対する社会的使命を、責任を持って果たし、ステークホルダーの皆さまへの期待に応えていくために、鉄道サービスのサステナブルな提供に向けた事業基盤の強化を進める必要がある。それと同時に、不動産分野での飛躍的な成長や未来探索を通じて、グループの事業成長をより強力に推し進めていく必要がある。鉄道・不動産・未来探索それぞれの事業特性に応じて実行体制を最適化することで、戦略の実行スピードを加速させるとともに、将来の外部環境変化や競争環境に対して強い組織に変革していくためにも組織を分けることが有効と考えている。

Q 大阪・関西万博や大阪 IR で、交通インフラ需要が高まると考えているが、御社としてどのくらいの恩恵があると考えているのか、具体的な数字などがあれば教えてください。

A 大阪・関西万博では、当社グループは交通事業者として社会的期待に応えるために、交通アクセスを主軸とした事業を検討している。公表されている約 2,800 万人の来場予想者を開催日数の 184 日で割ると、1 日当たり平均 15 万人強が会場へ足を運ばれることとなる。万博関連輸送としては、空港線に加え、なんばや堺・堺東からのシャトルバスの運行を想定しているが、現在、計画を策定中であるため、収益への影響については、次年度の業績予想をお知らせする際に改めてお示しさせていただく。大阪 IR についての具体的な事業はこれから検討していくことになるが、関西国際空港への交通アクセスを担う企業として、関西国際空港 - 夢洲間の輸送を中心に、陸海空あらゆる手段を検討した上で、実現可能なものについて取り組んでいきたいと考えている。また、日本型 IR の特徴として観光送客機能が挙げられるが、当社の事業領域に IR 来場者を呼び込むための施策を積極的に講じ、当社沿線の観光振興に取り組んでいきたい。さらに、IR の開業にあたっては、外国人を含む多くの雇用が関西エリアに生まれることが想定されており、当社も IR 開業に伴う環境変化に対応できるようなまちづくりにも積極的に取り組んでいく考えである。

Q 株価がやや低迷しているが、株価に対する現状認識をお伺いしたい。

A 今年度に入って、鉄道業界にとって逆風の相場が続き、業界全体の株価が低迷していたが、11月以降は株価がやや持ち直し、徐々に当社の株式も含めて再評価の局面にあると認識している。当社グループにおいては、今後の成長期待として、インバウンドによる空港線の伸長やなにわ筋線開業、不動産業におけるなんばをはじめとしたまちづくりや物流施設の高度化など、多くの成長の種があると考えている。本日ご紹介した鉄道事業の分社化は、不動産事業の飛躍的拡大を成し遂げることが狙いでもあり、戦略の実行スピードを加速させ、成長を実現させるための経営基盤の整備も進めていく。このように大きな成長を志向する企業体へ変革することで、資本市場での評価を高めていきたいと考えている。

なお、当日、お時間の都合上、ご回答できなかった主な質問に対するご回答は以下のとおりです。

Q 南海トラフ地震等、災害についての取り組みがあれば教えていただきたい。

A 現中期経営計画「共創140計画」において、公共交通事業では「安全対策・災害対策の計画的な推進」を事業戦略の打ち手に掲げ、安全に対する設備投資を計画的かつ重点的に進めている。これまでも南海トラフ地震に備えた構造物の耐震補強、河川橋梁の洗掘防止対策、危険樹木の計画的伐採などの取り組みを進めてきたが、今後も激甚化の一途をたどる自然災害への対策を強化していく。

Q 新線開業として期待される「なにわ筋線」によって、最も大きく見込まれる効果をご教示いただきたい。

A なにわ筋線の開通によって、国土軸である新大阪や大阪都心部へのアクセスが向上することにより、空港線を中心とした定期外収入の増加が期待できると考えている。また、北大阪、北摂方面から当社の事業エリアにスムーズに短時間で移動できるようになるため、北大阪、北摂と比べ相対的に地価の安い当社沿線エリアが居住先として選ばれる可能性が高まると考えており、沿線人口の増加、定期旅客収入の増収、ひいては当社沿線価値の高まりにも期待している。

Q 関西における他の私鉄と最も異なる御社の特長をお伺いしたい。

A 当社の沿線には関西国際空港がある。関西の私鉄で関西国際空港に乗り入れているのは当社だけであり、インバウンド需要の恩恵を受けることができている点が大きな強みである。また、2つの世界遺産をはじめ、沿線各所には多くの観光資源が点在しており、2031年になにわ筋線が開業すると、キタから当社沿線に多くのお客さまを呼び込めることから、沿線価値の向上余地が他社よりも大きいと期待している。

Q うめきた再開発によりオフィスや人が梅田に集まり、なんばが空洞化するおそれがあるが、どのように対応するのか。

A キタはうめきた再開発によりグラングリーン大阪をはじめ、大規模なオフィス、商業施設、ホテルなどの集積が進んでいると認識している。一方、ミナミは賑やかで活気に満ちたエリアで、道頓堀や黒門市場、新世界など国内外の観光客に圧倒的な人気があることから、棲み分けができていると考えており、競争というよりは「共存」の関係にあると捉えている。キタの開発が進むことで大阪の都市としての魅力が向上し、国内外からの往来が活発になれば、ミナミへの観光客や関西国際空港からのインバウンド旅客のさらなる増加につながり、当社にも恩恵があると考えている。ミナミは当社グループの最大の拠点であり、「グレーターなんば」の取り組みにより、来訪者を増やすと同時に、なんばスカイオやなんばパークス サウスなど、キタに比べ不足しているオフィス機能を拡充させており、今後もソフト・ハードの両面において、なんばのまちづくりを進めていきたい。

Q 人口減少が起こっているなかで、いかにして収益を上げていくのかをお伺いしたい。

A 沿線人口の減少は、中長期的に見て避けることができないものと認識しているが、あらゆる沿線活性化策を講じ、交流人口の増加、ひいては定住人口の増加を目指していきたいと考えている。なかでも、最大の沿線活性化策はなにわ筋線計画であり、南北軸の交通アクセスが強化され、当社沿線が位置する大阪南部エリアの利便性が向上することで、当社沿線の相対的な価値が上がり、交流人口、定住人口の増加につながることを期待できる。また、沿線エリア内の経済力を高めるべく、外国人を「インバウンド旅客」を越えて、地域に根差して共に活動していく「パートナー」として受け入れていく環境づくりも重要であると考えており、現中期経営計画の事業戦略の打ち手として掲げる「地域共創型のまちづくり」では、Japal 事業をはじめとした外国人との共生に資する取り組みや、沿線企業とのタイアップによる産業振興への取り組みなど、さまざまな施策を有機的に連携させることで、沿線の定住・関係・交流人口の増加、沿線の活性化を図っている。これらの取り組みを通して、沿線人口の減少に歯止めをかけ、中長期的な目線で、収益力を維持・向上させていきたい考えである。

Q 鉄道事業を分社するという事は、現在の御社株保有者は鉄道会社の株主ではなくなるのか。

A 新設する 100%子会社に鉄道事業を移管することに伴い、上場会社である「南海電気鉄道株式会社」は「まちづくり会社（※社名未定）」となる予定である。現状、当社株を保有いただいている株主さまについては、「まちづくり会社（※社名未定）」の株主さまとなり、鉄道事業を担う新会社は連結子会社になるため、上場会社には鉄道事業を含めた企業価値が反映されとお考えいただければ良い。なお、証券コードについては「9044」から変更の予定はなく、現時点では株主優待制度についても、分社に伴って変更する予定はない。

以 上