



# 個人投資家さま向け会社説明会

2025年12月8日

南海電気鉄道株式会社（証券コード 9044）

‘なんかいいね’があふれてる

 **NANKAI**

# 目次

I. 会社概要	2
II. 業績概要	15
III. 経営計画	20
IV. 中期経営計画－事業戦略	26
V. 当社株式について	54
VI. 本日のまとめ	61

# I . 会社概要

# 会社概要（2025年3月末時点）

日本最初の純民間資本による鉄道会社として創業

社名	南海電気鉄道株式会社
創業	明治18年（1885年）12月27日
代表取締役社長	岡嶋 信行（おかじま のぶゆき）
事業内容	運輸業、不動産業、流通業、 レジャー・サービス業、建設業、その他の事業
従業員数	連結：9,247人 単体：2,717人
本店 (本社事務所)	大阪市中央区難波五丁目1番60号 (大阪市浪速区敷津東二丁目1番41号)
資本金	729億8,365万円
株主構成	個人51.3%、金融機関26.5%、外国法人等13.7%ほか
上場証券取引所	東証プライム（証券コード：9044）

# 創業140周年記念

## 140周年特設サイトを設け、さまざまな記念イベントを実施

- ◆ 140周年記念ロゴと140周年コンセプトを制定



- ◆ 駅係員・乗務員、技術部門の制服を32年ぶりに一新



👉 ロゴ・制服とともにコシノジュンコ氏のデザイン  
(コシノ氏は当社沿線の岸和田市出身)

- ◆ 福岡ソフトバンクホークス大阪主催試合のオフィシャルスポンサーとしてコラボ企画を実施 (5/13)



- ◆ 特急サザン（10000系車両）を復元塗装で運行 (6/4～当面の間)



- ◆ 日本経済新聞に記念広告を掲載 (7/22)



純民間資本による日本初の鉄道会社・南海電鉄は、おかげさまで創業140周年を迎えました。

個人投資家の皆さまへ  
JRグループを知りたいための情報をお届けしています。

'なんかいいね'があふれてる  
NANKAI

# 事業エリア

大阪のゲートシティ・なんばを拠点に関西国際空港や2つの世界遺産（高野山、百舌鳥・古市古墳群）を沿線に持つ



関西国際空港  
画像提供：関西エアポート株式会社



加太さかな線



百舌鳥・古市古墳群



高野山

# なんばエリア

- 1日の乗降客数が90万人規模である日本の代表的なターミナルシティ
- グルメや商業施設、エンターテインメント文化の中心地として、国内外の多くの方から高い人気を誇る



# 関西の成長機会

訪日外国人の増加や「大阪・関西万博」等の効果から、**関西の経済は大きく成長する機会に恵まれている**  
当社グループの事業拠点である「なんば」は関西各地へのアクセスも充実しており、大阪らしいカルチャーの発信地として高い人気を誇る

## 2025年 大阪・関西万博開催

- ▶ 約2,900万人※が来場
- ▶ 関西国際空港や沿線各地から会場までの交通輸送を担い、沿線エリアへの誘客を実施

※公益社団法人2025年日本国際博覧会協会 公表（関係者来場者数を含む）

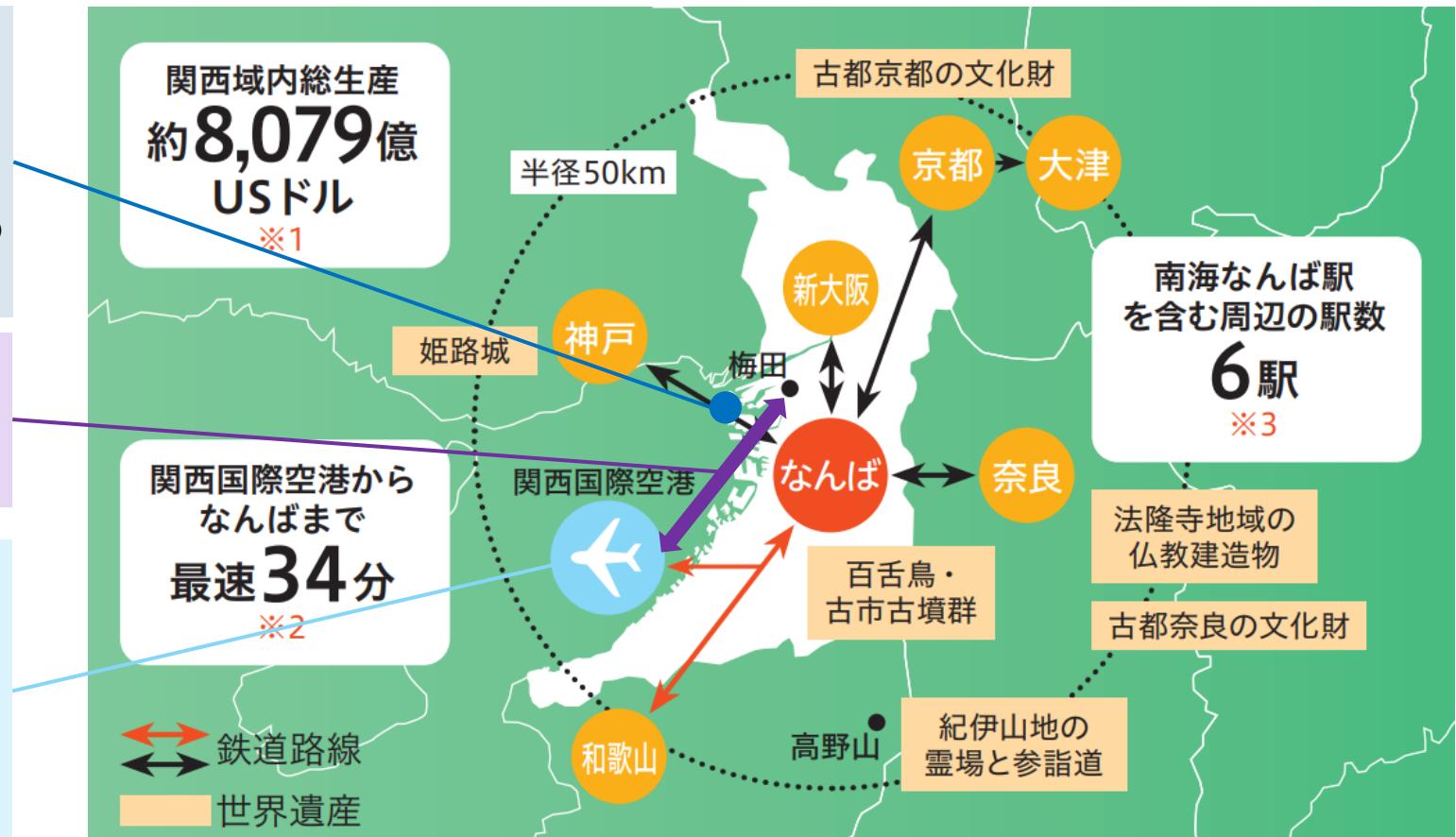
## 2030年秋ごろ 大阪IR開業（予定）

## 2031年 なにわ筋線開業（予定）

- ▶ 関西国際空港から梅田への直接の乗り入れが可能になり、アクセスが飛躍的に向上

## 2025年 関西国際空港の機能拡張

- ▶ 第1ターミナルビルのリノベーションにより、約4,000万人の国際線キャパシティを創出（2018年度は約2,300万人）
- ▶ 発着回数の上限が1.3倍に拡大（1時間あたり最大45回→60回）



※1 出典：大阪市ホームページ、2020年度データ、  
関西は大阪府・和歌山県・京都府・兵庫県・滋賀県・奈良県の2府4県  
※2 特急ラピート利用

※3 駅数には近畿日本鉄道、阪神電気鉄道、Osaka Metro、JR西日本を含む

# 事業セグメント

多彩な事業展開によって、沿線価値の向上と安定的な収益基盤を確立

鉄道、軌道、バス、海運、貨物運送、車両整備



鉄道営業キロ  
**169 km**

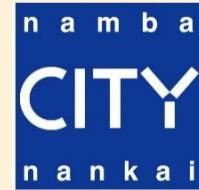


年間輸送人員  
**240,567千人**



駅数  
**105駅**

ショッピングセンターの経営、駅ビジネス、その他



なんばCITY売上高  
**416億円**



なんばパークス売上高  
**293億円**

運輸業

不動産業

流通業

レジャー・  
サービス業

建設業

その他の事業

不動産賃貸、不動産販売



なんばエリアの主な  
オフィス賃貸面積  
**約9万m<sup>2</sup>**



物流施設の  
賃貸面積  
**約45万m<sup>2</sup>**



分譲マンション  
販売戸数  
**118戸**

旅行、ホテル・旅館、ボートレース施設賃貸  
ビル管理メンテナンス、葬祭 その他



通天閣入場者数  
**132万人**



BOAT RACE住之江来場者数  
**106万人**

事業の中核として、南海電鉄が提供する鉄道事業をはじめ、軌道、バス、海運などの公共交通サービスを提供



# 不動産業

オフィスビル、百貨店、物流施設など多様な不動産賃貸業を展開するとともに、  
戸建・マンション販売などの不動産販売業を幅広く展開



# 流通業

沿線を中心に高感度なショッピングセンターを経営すると同時に、駅ビジネス事業の展開にも取り組む



旅行業、ホテル・旅館業、ボートレース施設賃貸業、ビル管理メンテナンス業、葬祭事業など、  
お客様のくらしに潤いを提供する事業を沿線内外で展開



上場子会社「南海辰村建設株式会社」が土木工事、建築工事、電気工事など総合建設業を営む

介護老人保健施設 新築工事



道路と線路との立体交差工事



# 南海グループの3つの強み



## 「国際性と先進性」を備えたまちから「歴史遺産」まで



- 国際都市・なんばを起点に歴史のあるエリアを路線でつなぐ  
(関西国際空港、高野山、和歌山市、百舌鳥・古市古墳群など)
- 2031年なにわ筋線開業 (予定)



## 時代の変化や人々の価値観の変化に合ったまちづくりでリード



- 沿線エリアのまちづくりと活性化  
(オフィスビル、マンション、住宅開発、ショッピングセンターの運営など)
- 「なんば」エリアの活性化を目指す：グレーターなんば構想



## 前例にとらわれない斬新な発想で未来のサービスを描く



- デジタルテクノロジーを活用した新たな商品・サービスの創出  
(南海アプリ・eスポーツ・デジタルきっぷなど)
- 生活を便利にするサービスの提供

## II. 業績概要

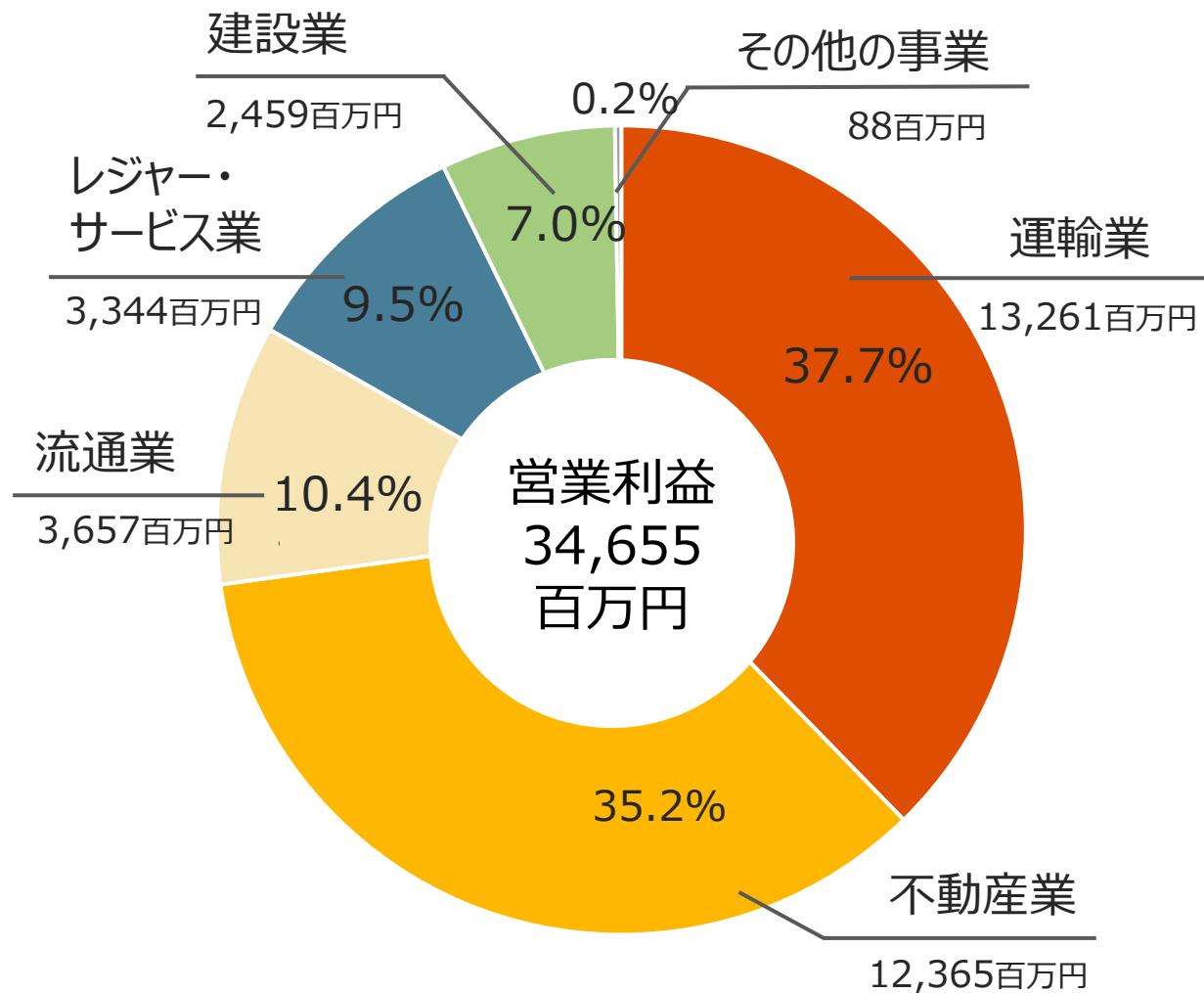
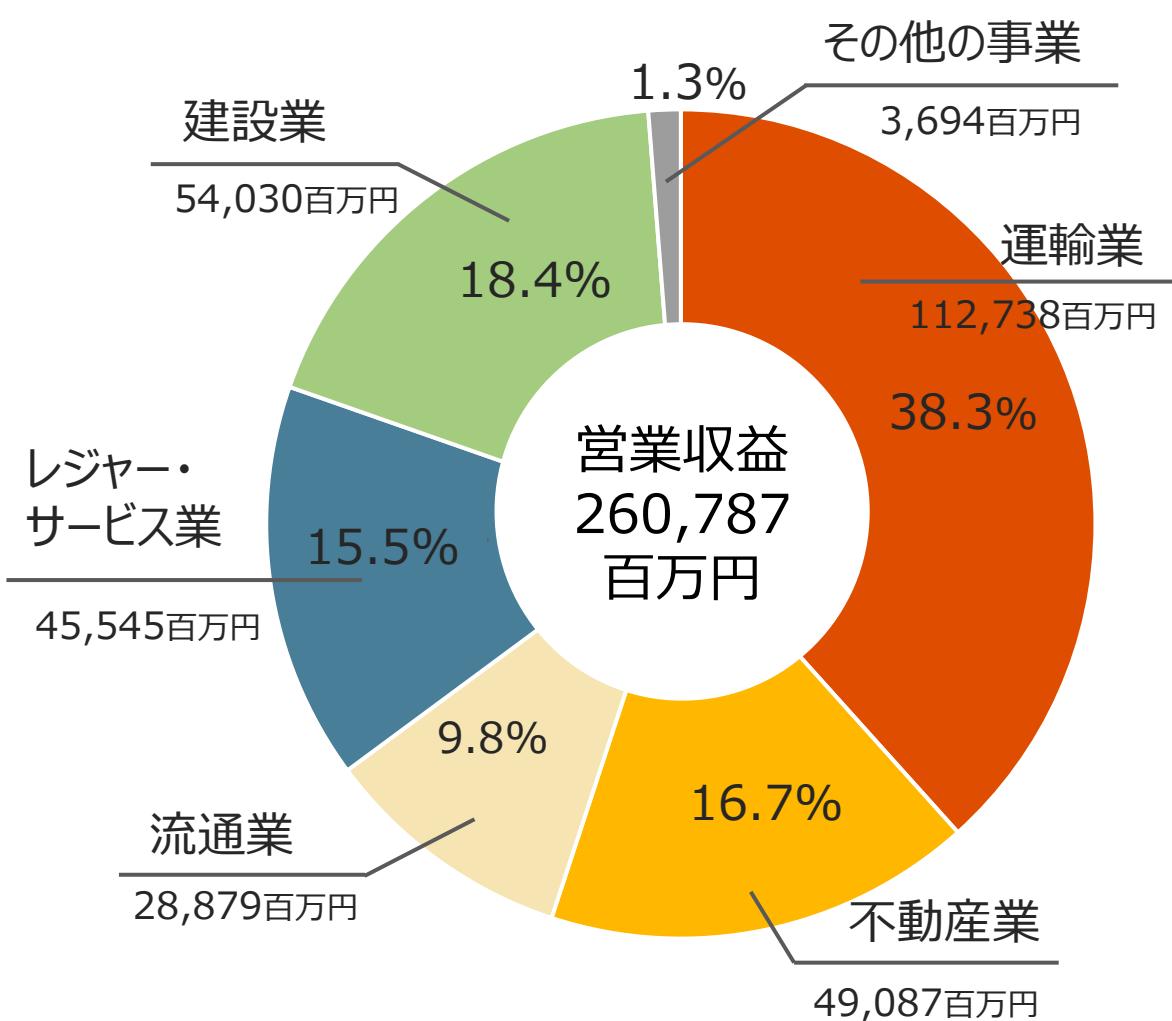
# 2024年度 業績ハイライト

運輸業における輸送人員の増加や2023年10月に実施した鉄道線の運賃改定効果、  
建設業における完工工事高の増加などにより增收増益

(単位：億円)

	2024年度 実績 (A)	2023年度 実績 (B)	増減額 (A-B)	増減率
営業収益	2,607	2,415	191	7.9%
営業利益	346	308	38	12.4%
経常利益	355	293	62	21.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	224	239	△14	△6.0%

## セグメント別 営業収益・営業利益構成比 (2024年度)



※構成比はセグメント間取引を含む営業収益および営業利益に対する比率

# 業績推移

コロナ禍で2020年度以降、業績は一時的に落ち込んだものの、順調に回復基調

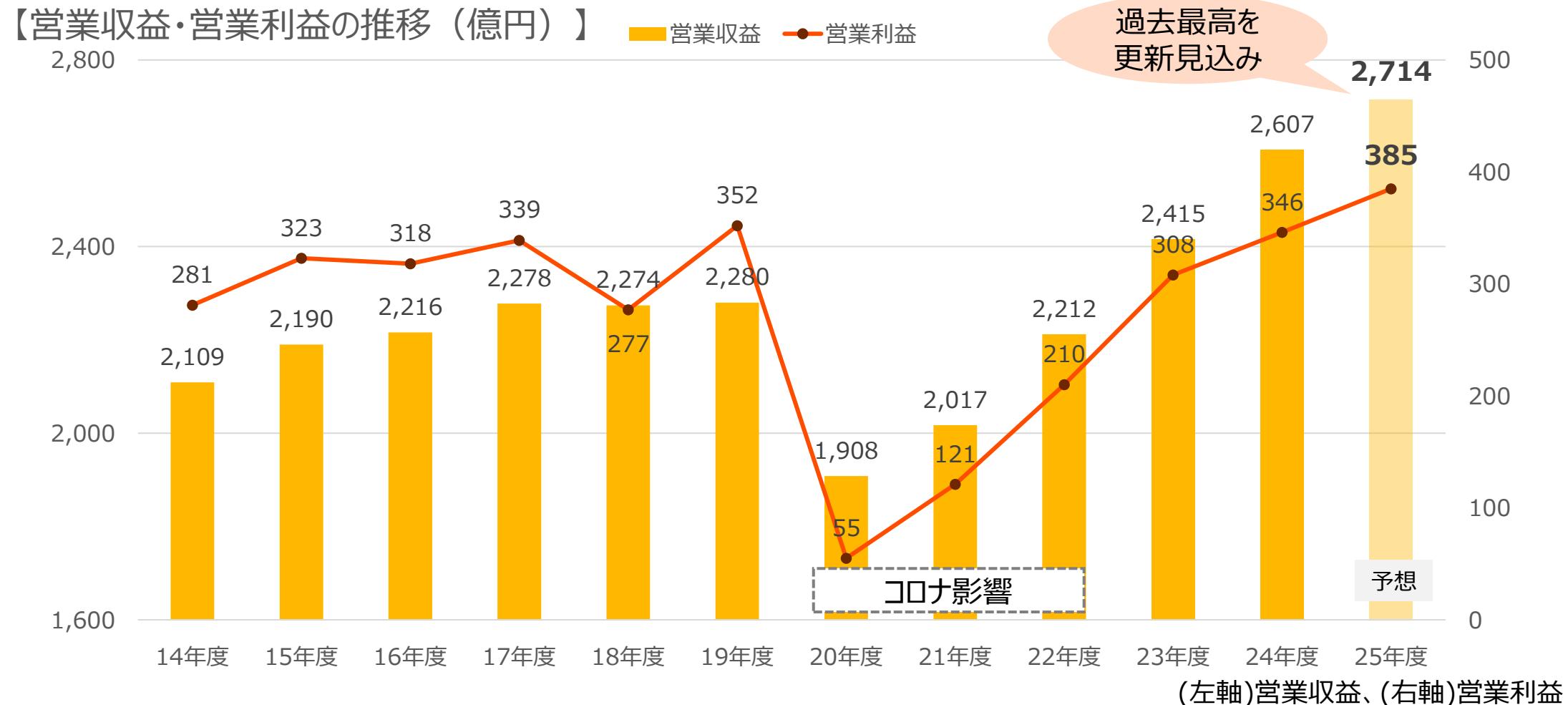
(単位：億円)

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度 (A)	2025年度 予想 (B)	増減額 (B-A)
営業収益	2,280	1,908	2,017	2,212	2,415	2,607	<b>2,714</b>	106
営業利益	352	55	121	210	308	346	<b>385</b>	38
経常利益	316	18	99	189	293	355	<b>359</b>	3
親会社株主に帰属する 当期純利益	208	△ 18	40	146	239	225	<b>226</b>	0
純有利子負債残高／ EBITDA倍率	6.9倍	13.0倍	10.7倍	8.8倍	6.5倍	※ 6.2倍	※ <b>6.5倍</b>	0.3pt
ROE (自己資本利益率)	8.8%	△ 0.8%	1.6%	5.7%	8.6%	7.5%	<b>7.2%</b>	△ 0.3pt

※ 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 (2025年度からEBITDAの算出式を見直しております。これに伴い、2024年度実績数値についても算出しなおしております。)

# 長期業績推移

2025年度はインバウンド需要の拡大や大阪・関西万博の効果により、**営業収益・営業利益ともに過去最高**を見込む



### Ⅲ. 経営計画

～2050年の企業像、南海グループ経営ビジョン2027、NANKAIグループ中期経営計画 2025-2027～

# 南海が描く“2050年の企業像”

地域共生・共創  
多様な暮らし方

## 地域の人々とともに

地域密着を旗印に、地域・沿線の人々とのつながりを大切に保ち、多種多様な人々が幸せに暮らせる多彩な“まち”を、地元と一体となって創っていく。

多様性・グローバル

## “Think Globally, Act Locally”

関空という世界(アジア)とつながる玄関口、そして“なんば”という多彩なまち…、これからも世界から多様な人々が集うこの地に寄り添いながら、互いの価値観や個性を認め、高めあえる多様性を育んでいく。

(※)ダイバーシティ：

「多様性」に代表される“Diversity”と、「多様性あふれる街」を意味する“Diverse City”=“DiverCity”（造語）の2つの想いを表現している

モビリティ

## 公共交通事業者としての使命

これまで沿線で培ってきた安全・安心の運輸事業の歴史とその責任を、“人と人”、“まちとまち”、そして“人とまち”をつなぐ多様なモビリティ事業への深化で具現化し、未来につなげていく。

南海らしさ

## “みらい”を自ら切り拓く強い意志

創業からの長い歴史、その道筋で築いてきた南海グループの文化とアイデンティティ、そしてこの先の新たなロードマップ。私たちは、社会の一員としての使命と責任を胸に、新しいことに“挑戦し”、“やりきる”事業家集団となり、南海の“みらい”を切り拓いていく。

## 【事業戦略1】選ばれる沿線づくり

- ① 良質で親しまれる交通サービスの提供
  - (1) 安全・安心で、強靭な交通ネットワーク
  - (2) 海外評価No.1の交通グループ
  - (3) お客さま満足度の向上
- ② 沿線の玄関口・なんばのまちづくり  
「グレーターなんば」を創造
- ③ 沿線活性化策を総動員

10年後の人口動態を  
転出超過から転入超過に逆転

## 【事業戦略2】不動産事業の深化・拡大

- ① 収益物件の拡充と  
フロービジネスへの進出  
「総合デベロッパーへの脱却」
- ② 物流施設高度化の完了  
(東大阪・北大阪流通センター)

不動産事業を鉄道と並ぶ柱に育成  
(営業利益の過半に)



基盤として下支え

## グループ経営基盤の整備

- ① 事業選別の徹底
- ② ITを積極的に活用する企業グループ
- ③ 人材戦略
- ④ 財務戦略

# NANKAIグループ中期経営計画2025–2027

将来の企業価値の大きな向上に必須となる、**コア事業を中心とした総額3,600億円の投資を短期集中で実行**  
鉄道事業の分社化を経て**新たな南海グループに生まれ変わりを図る3年間**

**社会的使命を今後も果たし続けるため、  
利益を維持しながら、企業価値の大きな向上に向けた、  
コア事業の強化（集中投資）を最優先**

※コア事業：不動産事業、公共交通事業

▶飛躍的な不動産事業の拡大  
▶未来を拓く公共交通事業への変革

**連結配当性向30%を目安に配当（段階的に引上げ）  
状況に応じた機動的な自己株式の取得**

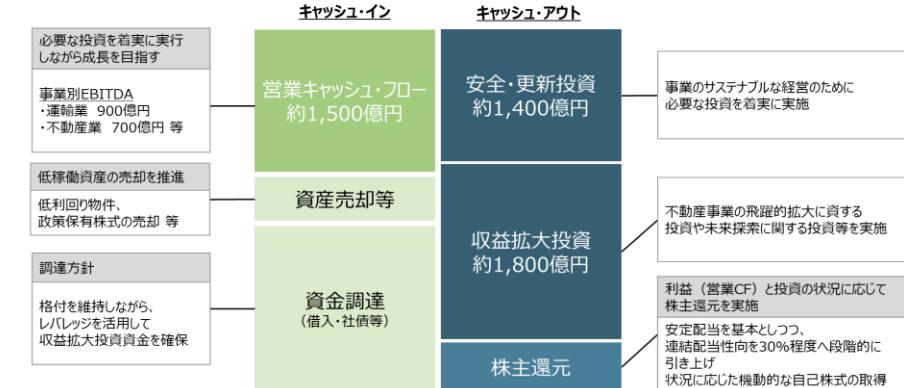
## 新中期経営計画の位置付け（タイムライン）



目標指標		2024年度 実績	2027年度 目標	将来的に 目指す水準
利益創出	営業利益	346億円	<b>360億円以上</b>	<b>460億円以上</b> (2035年度までの早期に)
財務規律	純有利子負債残高/ EBITDA※倍率	6.2倍	<b>7倍台</b>	<b>6倍台</b>
資本効率	ROE	7.5%	<b>7%程度</b>	<b>8%以上</b>

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

## キャッシュ・アロケーション（2025–2027年度）



## 重点戦略

※最優先事項

### 飛躍的な不動産事業の拡大

M&A等のインオーガニックな手法を選択肢に加え、飛躍的な成長を実現

大家業から総合不動産事業への脱却を図る

⇒事業エリアの拡充 : 沿線外への進出やM&Aを通じ、機会創出とリスク分散を図る

⇒スキームの多様化 : 回転型ビジネスの強化により、競争力を獲得し、収益力を強化する

⇒既存領域の深化 : 物流事業強化・保有施設のブラッシュアップ・計画的投資の実施

### 未来を拓く公共交通事業への変革

現状の延長線上では、事業の将来的な存続が困難であるという危機感のもと、未来のために必要な投資を集中的に実行し、事業の存続と成長に挑戦

### 新事業のスケールアップ実現と未来探索の継続

### 「選ばれ続ける沿線づくり」の具現化

### コーポレート戦略と事業戦略との連動強化

※コーポレート戦略 = 人財戦略 : 人的資本経営の加速

DX戦略 : デジタル顧客接点の拡充

財務戦略 : 資本構成の最適化と投資資金の確保

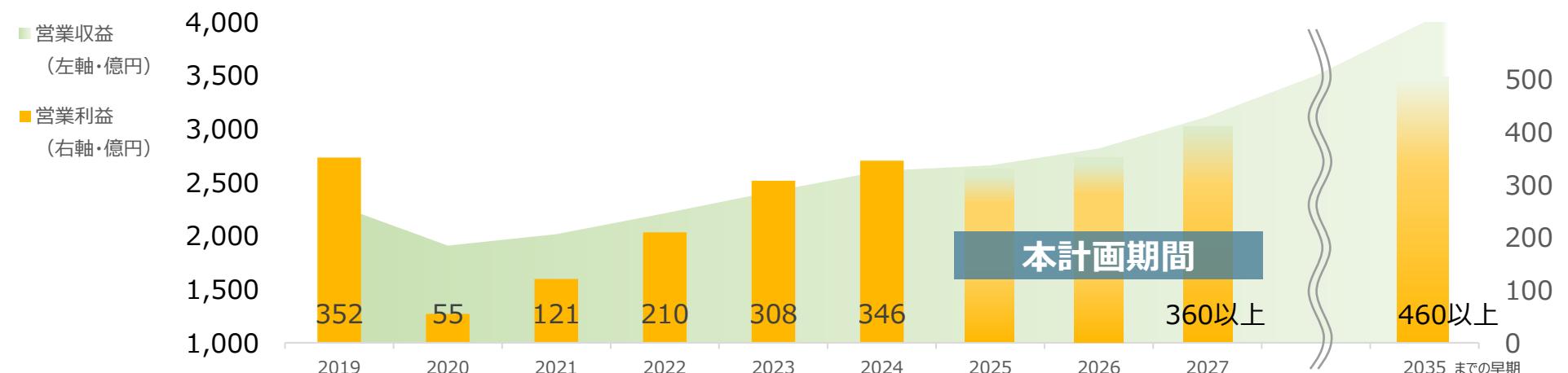
## 基盤戦略

# 数値目標

本中期経営計画では集中的な投資を行うため、一時的には利益成長が鈍化するが、将来的に目指す水準の早期実現に向け、まずは本計画期間の数値目標を着実に達成する

目標指標		2024年度 実績	2027年度 目標	将来的に 目指す水準
利益創出	営業利益	346億円	<b>360億円以上</b>	<b>460億円以上</b> (2035年度までの早期に)
財務規律	純有利子負債残高/ EBITDA※倍率	6.2倍	<b>7倍台</b>	<b>6倍台</b>
資本効率	ROE	7.5%	<b>7%程度</b>	<b>8%以上</b>

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費



## IV. 中期経営計画－事業戦略

## 重点戦略

※最優先事項

### 飛躍的な不動産事業の拡大

M&A等のインオーガニックな手法を選択肢に加え、飛躍的な成長を実現  
大家業から総合不動産事業への脱却を図る

- ⇒事業エリアの拡充 : 沿線外への進出やM&Aを通じ、機会創出とリスク分散を図る
- ⇒スキームの多様化 : 回転型ビジネスの強化により、競争力を獲得し、収益力を強化する
- ⇒既存領域の深化 : 物流事業強化・保有施設のブラッシュアップ・計画的投資の実施

### 未来を拓く公共交通事業への変革

現状の延長線上では、事業の将来的な存続が困難であるという危機感のもと、  
未来のために必要な投資を集中的に実行し、事業の存続と成長に挑戦

### 新事業のスケールアップ実現と未来探索の継続

### 「選ばれ続ける沿線づくり」の具現化

### コーポレート戦略と事業戦略との連動強化

- ※コーポレート戦略 = 人財戦略 : 人的資本経営の加速  
DX戦略 : デジタル顧客接点の拡充  
財務戦略 : 資本構成の最適化と投資資金の確保

## 基盤戦略

# グレーターなんばエリア 主な当社施設 (MAP)



※現時点の状況

# 南海なんば駅近接の主な所有物件

## ● 南海なんば駅に近接して大型の不動産賃貸物件・商業施設を複数保有



南海ビル

- 竣工年：1932年
- 賃貸面積：約49,800m<sup>2</sup>

- 用途：高島屋大阪店店舗

【特徴】

- 駅のコンコースと一体化
- 国の登録有形文化財に指定されている伝統のある建築物
- 高島屋の基幹店である大阪店が主要テナント



スイスホテル  
南海大阪

- 竣工年：1990年
- 賃貸面積：約61,500m<sup>2</sup>

- 用途：ホテル

【特徴】

- 1990年に当社直営の「南海サウスタワー大阪」として開業
- 2003年より「スイスホテル南海大阪」として賃貸スキームに変更



なんばCITY

- 竣工年：1978年
- 賃貸面積：約33,200m<sup>2</sup>

- 用途：商業施設

【特徴】

- 都心型ターミナルSC
- なんばエリアの人流のハブ機能を担う



なんばパークス  
パークスタワー

- 竣工年：2003年
- 賃貸面積：  
(なんばパークス)約51,800m<sup>2</sup>  
(パークスタワー)約36,500m<sup>2</sup>

- 用途：商業施設  
オフィス、店舗

【特徴】

- 大規模屋上公園  
「パークスガーデン」隣接
- 人、都市、自然の融合を目指す



なんばスカイオ

- 竣工年：2018年
- 賃貸面積：約45,900m<sup>2</sup>

- 用途：オフィス、医療施設、商業サービス施設ほか

【特徴】

- 国内外のヒト、モノ、コトが行き交う国際交流の拠点



# 飛躍的な不動産事業の拡大 – 戦略ポイント①

## 「大家業から総合不動産事業への脱却」に本気で取り組む3年間

### 従来

沿線のまちづくりを念頭においた不動産事業

▶沿線・長期保有中心の従来の枠組みでは成長は頭打ち

### 今後

沿線以外の不動産投資にも注力

▶飛躍的な不動産事業の拡大を実現

### 主な取り組み事項

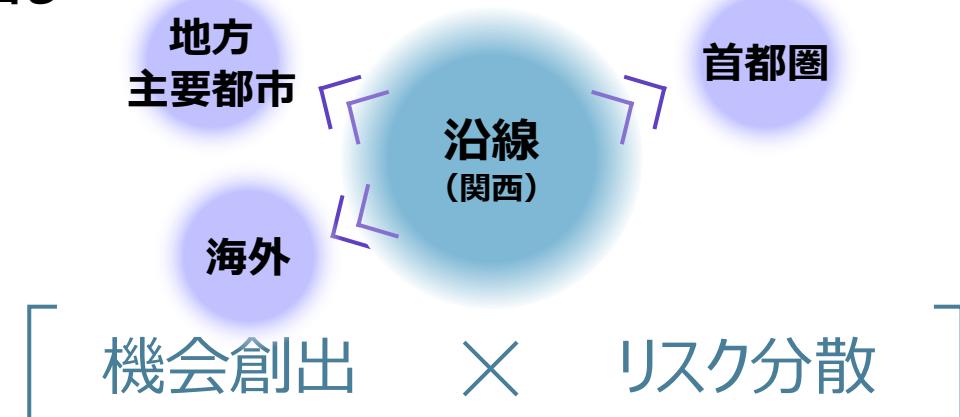
### 事業エリアの拡充

～沿線外へ積極的に進出することで、機会創出とリスク分散を図る～

#### ◆ バリューアップ投資の確立

- ▶オフィス・レジデンスを中心に投資実行
- ▶首都圏・地方主要都市における物件取得を強化
- ▶海外不動産市場への参入

#### ◆ 業容拡大・総合力強化のためのM&Aを適宜検討



## スキームの多様化

～ 競争力を獲得し、収益力を強化する～

### ◆ 回転型ビジネスの強化（私募リートの計画的・持続的成長）

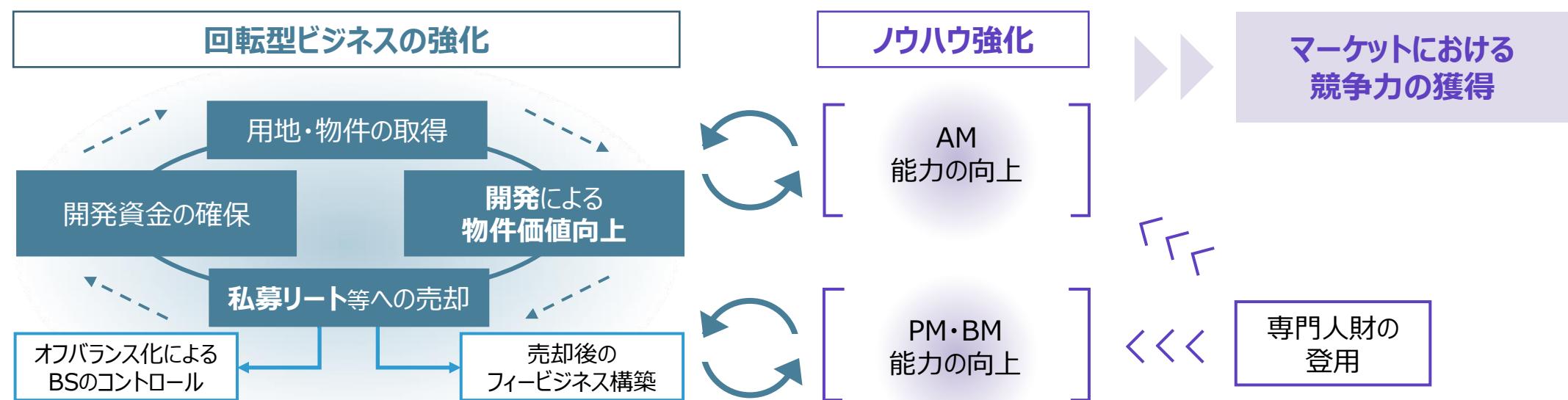
- ▶ 資産売却には2023年11月に運用を開始した私募リートも活用  
⇒当座の目標として私募リートの資産規模を500億円へ
- ▶ 回転型ビジネスを通じたAM・PM・BM能力の向上  
⇒当社売却物件の運営受託に加え他社物件を開拓し、  
外部受託の強化・拡大で自立できる組織へ
- ▶ 資本効率性の向上

### ◆ ファンド等金融不動産商品の活用

- ▶ デットや他社エクイティを活用した投資効率の向上
- ▶ ファンド組成

### ◆ 専門人財の積極的登用

- ▶ 開発・営業系、技術系の採用強化
- ▶ 鉄道事業の分社化に伴う人事制度の再設計



# 飛躍的な不動産事業の拡大 – 戦略ポイント③

## 既存領域の深化

### ◆ 物流事業強化

- ▶ 北大阪・東大阪流通センター高度化
  - ⇒ 北大阪：Ⅱ期棟竣工、Ⅲ期棟設計
  - ⇒ 東大阪：計画推進
- ▶ 物流施設のラインナップ強化
  - ⇒ 関西物流業界におけるプレゼンス向上

### ◆ 計画的投資の実施

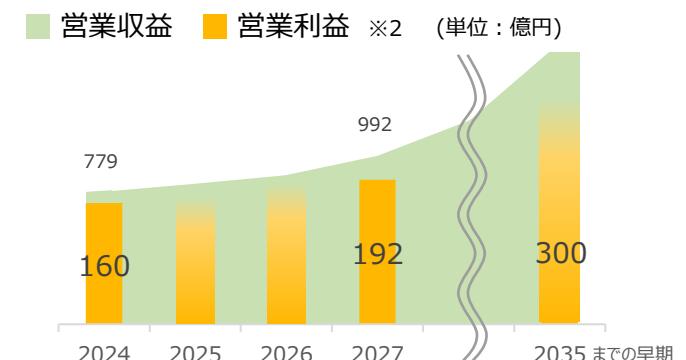
- ▶ 安全投資
- ▶ 環境性能向上



### ◆ 保有施設のブラッシュアップ<sup>°</sup>

- ▶ なんばエリアの各施設
  - ⇒ 多様なサービスを提供するターミナルビルのハブ機能強化による価値向上、収益力強化
- ▶ 堺東ビルリニューアル (HiViE 堺東開業)

## 飛躍的な不動産事業の拡大に向けた投資額<sup>※1</sup>と成長イメージ



※1 基盤戦略「『選ばれ続ける沿線づくり』の具現化」との合計

※2 セグメント「不動産業」「流通業」の合計

# 飛躍的な不動産事業の拡大 – 収益力強化に向けて

## 収益不動産取得の進捗状況（2025年10月時点）

全体の投資額のうち、**約50%が執行済み**であり、  
具体的に進捗中の案件も複数あり、順調に進んでいる



物件取得が完了した主な案件	用途	種別
NANKAI備後町ビル	オフィス	インカム投資
NANKAI西本町ビル	オフィス	キャピタル投資
商業施設 底地（3物件）	商業施設 (底地)	キャピタル投資
賃貸マンション（2物件）	賃貸 マンション	キャピタル投資



所在：大阪市中央区  
敷地面積：1,348m<sup>2</sup>  
延床面積：9,128m<sup>2</sup>  
竣工年月：1989年2月



所在：大阪市西区  
敷地面積：1,082m<sup>2</sup>  
延床面積：8,403m<sup>2</sup>  
竣工年月：1990年10月



所在：大阪市平野区  
東大阪市  
広島市安佐北区  
敷地面積：計22,481m<sup>2</sup>



所在：大阪市西区  
堺市北区  
敷地面積：計770m<sup>2</sup>  
延床面積：計3,507m<sup>2</sup>  
竣工年月：2007年2月  
2019年4月

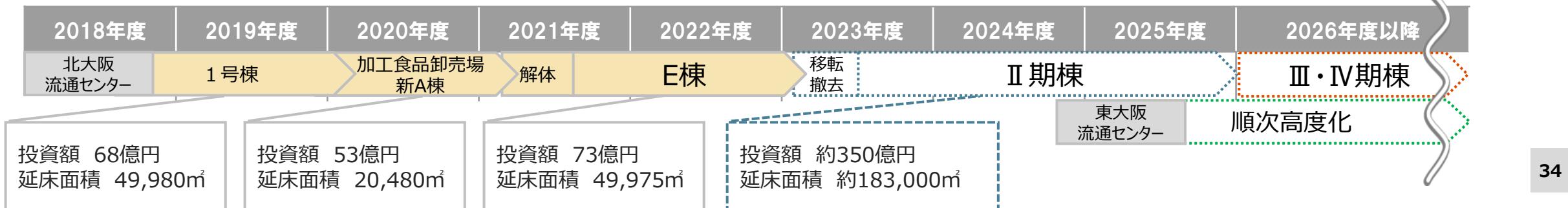
# 飛躍的な不動産事業の拡大 – 物流事業の強化に向けて

「好立地・高稼働・広大な敷地」が大きな強みの**北大阪・東大阪流通センターの高度化を加速させつつ、**  
関西圏を中心として、**収益性や既存施設とのシナジーが見込まれるエリアへの拡充も目指す**



## 全体スケジュール

※現時点の計画



## ▶北大阪トラックターミナルII期棟の進捗

予定通りに工事が進捗、入居テナントも内定  
⇒ **2026年4月の開業に向けて順調**



II期棟(完成予想図)



II期棟竣工後の  
北大阪トラックターミナル  
(完成予想図)

## ▶物流業界におけるプレゼンス向上

- ・株式会社東京流通センターと業務提携契約を締結し、物流効率化に資する各種取り組みを促進
- ・物流施設ブランド **NANKAI-LOGI** を制定  
⇒ **より先進的な物流施設開発を進めるとともに、関西を中心とした事業エリアの拡大・拡充を推進**

## 重点戦略

※最優先事項

### 飛躍的な不動産事業の拡大

M&A等のインオーガニックな手法を選択肢に加え、飛躍的な成長を実現

大家業から総合不動産事業への脱却を図る

⇒事業エリアの拡充 : 沿線外への進出やM&Aを通じ、機会創出とリスク分散を図る

⇒スキームの多様化 : 回転型ビジネスの強化により、競争力を獲得し、収益力を強化する

⇒既存領域の深化 : 物流事業強化・保有施設のブラッシュアップ・計画的投資の実施

### 未来を拓く公共交通事業への変革

現状の延長線上では、事業の将来的な存続が困難であるという危機感のもと、未来のために必要な投資を集中的に実行し、事業の存続と成長に挑戦

### 新事業のスケールアップ実現と未来探索の継続

### 「選ばれ続ける沿線づくり」の具現化

### コーポレート戦略と事業戦略との連動強化

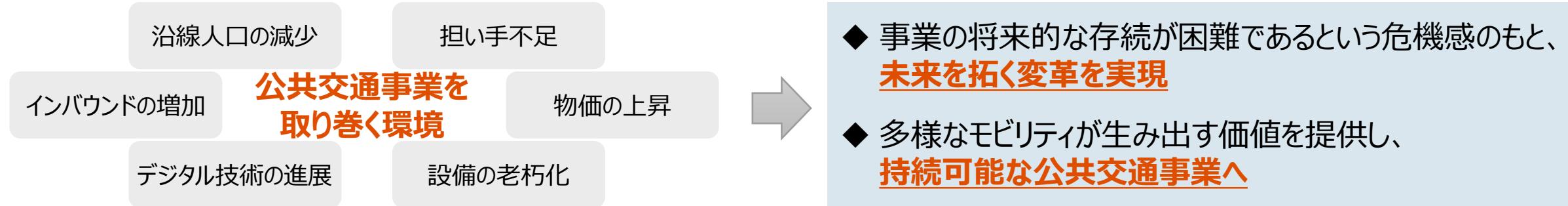
※コーポレート戦略 = 人財戦略 : 人的資本経営の加速

DX戦略 : デジタル顧客接点の拡充

財務戦略 : 資本構成の最適化と投資資金の確保

## 基盤戦略

# 未来を拓く公共交通事業への変革 – 戦略ポイント①



## 未来を拓く公共交通事業への変革を実現するための取り組み

→ 未来のために必要な投資を集中的に実行する

- ✓ インバウンドを契機とした収益力の強化
- ✓ さらなる事業運営の高度化・最適化
- ✓ サービス品質の向上
- ✓ 安全・安心・信頼の提供、災害対策

### ◆上半期における主な取り組み



創業140周年を迎えるにあたり、32年ぶりに制服をリニューアル



泉北高速鉄道との経営統合で「南海泉北線」が新たに誕生



なんば駅2階中央改札口をリニューアル



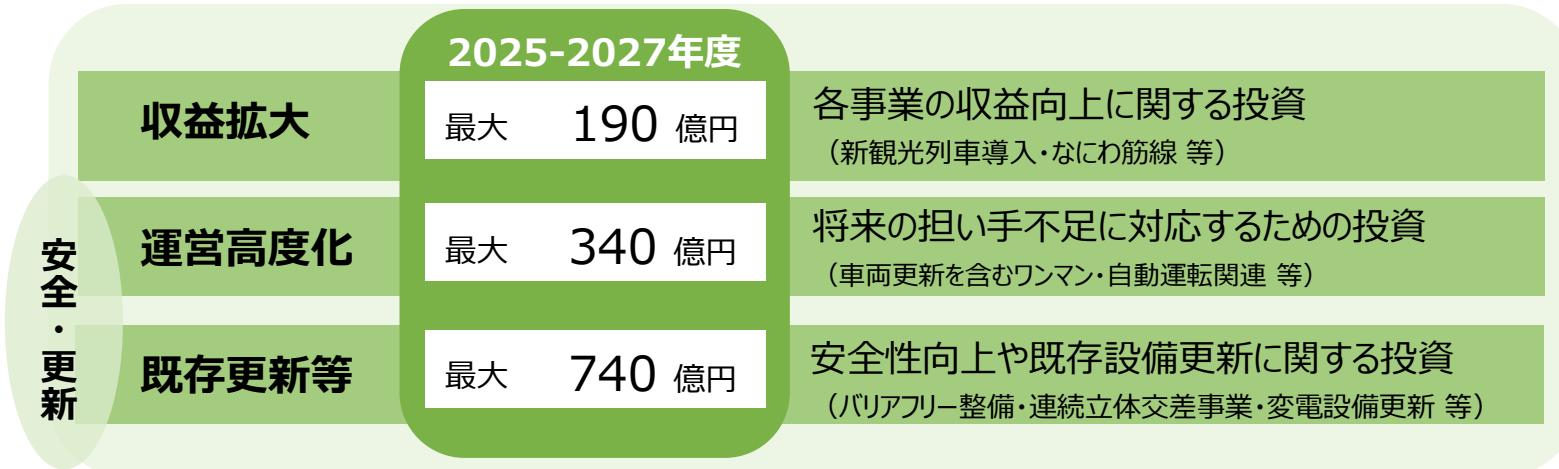
大阪・関西万博へのバス輸送に注力



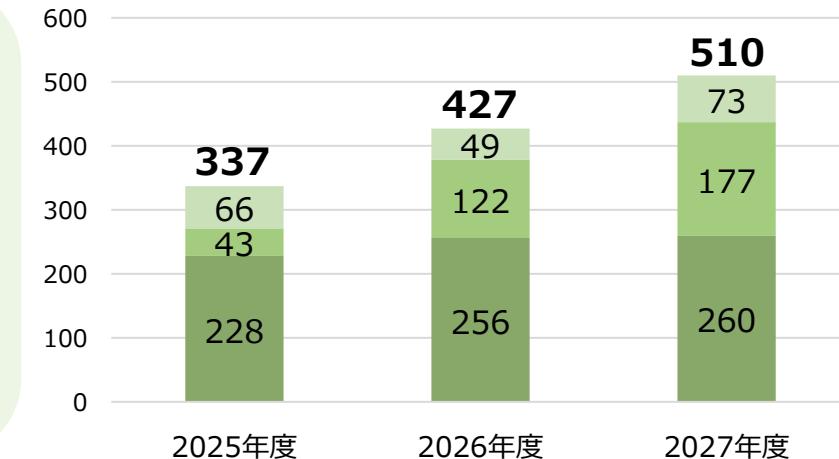
グリーンスローモビリティを用いたラストワンマイル輸送・観光輸送を実証実験

公共交通事業に**最大1,300億円の投資を実行**し、将来のさまざまなリスク要因への備えに万全を期す  
多額の投資に伴う減価償却費の増加によって一時的に減益となるが、**資産効率も意識して早期の利益回復を目指す**

## ◆本中計期間における投資額の内訳



(単位: 億円) ■既存更新等 ■運営高度化 ■収益拡大



## 【各投資の主な内訳】

### ＜収益拡大＞

- 新たな観光列車の導入に向けた対応
  - ▶ 車両関連費用に加え、国内外からの旅客誘致に向けた新たな観光列車専用の予約販売システムの構築を実施
- なにわ筋線計画への出資
  - ▶ 開業に向け、総事業費の一部への出資を段階的に実施

### ＜運営高度化＞

- 鉄道車両新造・更新
  - ▶ 8300系車両を3年間で計40両導入
  - ▶ 特急サザンを新型車両に更新 (2027年度末～)
- ホームドア整備
  - ▶ 中百舌鳥駅・泉ヶ丘駅に設置 (2027年度)

### ＜既存更新等＞

- 耐震補強
  - ▶ 今後発生が予測される大規模地震に備えて、駅舎や高架橋柱などの耐震補強を計画的に実施
- バス車両更新
  - ▶ 環境性能や安全性の向上も踏まえ、グループバス各社で車両の更新を順次実施

大阪・関西万博の効果は当初の想定を大きく上回り、**鉄道事業・バス事業を中心に20億円**の効果  
万博会場内では、当社沿線の誘客・eスポーツ事業の拡大に向けた取り組みも実施

セグメント	効果額	期初予想	増減額	主な内訳
運輸業	鉄道事業	10億円	7億円	既設線8億円、空港線2億円
	バス事業	8億円	4億円	堺・堺東線、なんば線、桜島線ほか
不動産業	不動産賃貸事業	2億円	–	なんばエリア周辺のホテルの需要増加
合計	20億円	11億円	+ 9億円	

## 【当社グループの主な取り組み】

### 当社沿線への観光誘客

- 当社線1日乗り放題の企画きっぷ発売
- 万博入場チケット+当社線1日乗り放題の企画きっぷ発売
- 万博入場チケット抽選付きの沿線周遊デジタルスタンプラリー実施  
スタンプ総発行数：約35,000回



### 会場内でのイベント実施・旅行商品の販売

- 沿線の観光情報の発信を目的としたブース出展
- eスポーツを軸とした各種イベントの企画・運営・協力
- 和歌山県主催の「和歌山DAY」において当社旅行商品などを提供
- パビリオンへの入場予約特典付きの旅行商品「JAL×ガンダム レストランバス」を企画・販売



# 未来を拓く公共交通事業への変革 – アフター万博に向けた取り組み①

現在運行中の「天空」に代わる新たな観光列車「GRAN 天空」を2026年4月24日より運行開始予定

需要喚起

## 新たな観光列車の導入



### GRAN 天空



両数	4両 (2000系車両を改造)
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>パノラマビューを楽しめる車窓</li> <li>地元の食材を使用した食事を提供</li> <li>なんば駅に新観光列車専用「0番のりば」<sup>※仮称</sup>を設置</li> </ul>
参考情報	<p>高野山観光客数 約141万8,000人            うち宿泊客数 約20万1,000人            うち外国人 約10万6,000人</p> <p>※2024年データ、和歌山県地域振興部観光局「観光客動態調査報告書」より</p>



**1号車**  
リラックスシート  
快適に過ごせる  
リクライニング座席を  
設置



**2号車**  
ワイドビューシート  
車窓を楽しめる  
工夫した座席配置



**3号車**  
ロビーラウンジ  
軽食やお土産などが  
購入可能



**4号車**  
グランシート  
グランシートプラス  
ゆったりと食事を楽しめる  
ソファ席を設置  
※グランシートプラスでは、こだわりの  
テーブルやソファをご用意

※掲載のパース・写真はイメージです

增收施策の実行、リソースの最適化に向けた取り組みも推進し、収益機会の拡充を目指す

## 增收施策 企画乗車券・特急料金等の見直し

- ラピート乗車割引付き企画乗車券の価格見直しを実施

見直し時期	2025年10月から
改定内容	事前発売分：割引率△10%程度に見直し 当日発売分：割引率△7%程度に見直し
增收効果	下半期で約5,000万円

- 特急料金の見直しを2026年度に実施予定

- ▶ 購入手段別の適正な料金設定
- ▶ 購入のセルフ化、キャッシュレス化促進による発売コストの削減

## 利用促進 タッチ決済を活用したサービス拡充

- 「タッチ決済1日上限割サービス」実証実験の実施により、万博閉幕後の移動需要を掘り起こす  
(1日最大2,200円で乗り放題、4か月間の実証実験)



## 収益多様化 運輸付帯収入の拡大

- 人気コンテンツを活用した車両へのラッピングによる誘客を実施
- ▶ グローバルボーイズグループ「INI」



- ▶ スターラックス航空「PEANUTS x STARLUX」



© 2025 Peanuts Worldwide LLC

- 空港直結の強みを活かして、アジア各国からの広告出稿を受託
- ▶ マレーシア政府観光局
- ▶ サウジアラビア文化庁



## リソース最適化

## バスドライバーの有効活用

- 大阪・関西万博の輸送に従事していた人財の有効活用により、収益機会の拡大につながる取り組みを加速
- ▶ 既存路線へ活用することによる輸送体制の適正化
- ▶ 新規採用の強化



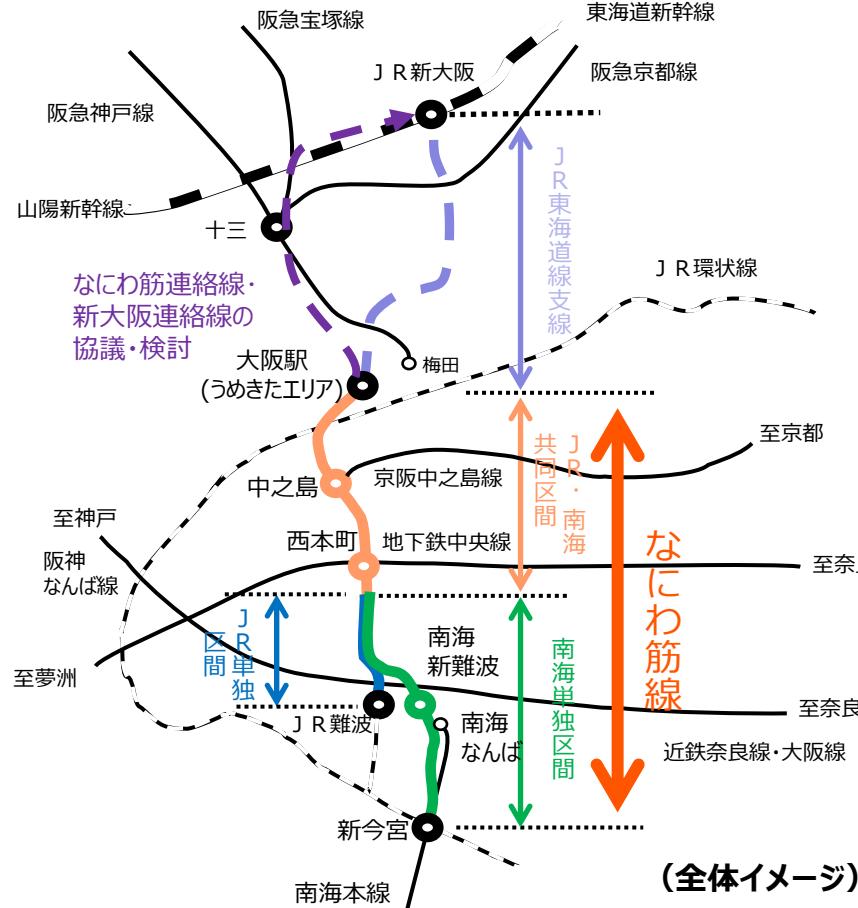
# 未来を拓く公共交通事業への変革 – 事業運営の高度化と最適化

前中計から取り組んできた事業運営の高度化や最適化への取り組みをさらに加速させ、  
2026年度に控える鉄道事業の分社化後の将来に向けた公共交通の持続的な成長を実現

主な取り組み		前中計期間	本中計期間	
経営体制	泉北高速鉄道との経営統合効果発現	<ul style="list-style-type: none"> <li>本年4月に経営統合を実現し、サステナブルな事業運営に向けた第一歩を踏み出す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>重複するシステムや機能等の統合、人財の有効活用により、<b>重複する投資やコストを削減し、運賃値下げによる減収からの早期回復を実現</b></li> </ul>	 <p>自動運転の実証試験に使用した車両</p>
	鉄道事業の分社化	<ul style="list-style-type: none"> <li>2026年度からの鉄道事業分社化に向けて準備会社を設立、吸収分割契約を締結</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新会社の将来ビジョンと体制を構築し、分社化後、<b>鉄道事業の自立経営を実現</b></li> </ul>	
具体的な施策	ワンマン運転の拡充	<ul style="list-style-type: none"> <li>南海線泉佐野駅以南において一部列車でワンマン運転を実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>将来の全線ワンマン運転化</b>に向けた各種設備構築計画の策定を推進</li> </ul>	 <p>新・鉄道研修センター（イメージ）</p>
	自動運転の本格開始	<ul style="list-style-type: none"> <li>実証試験を終了し、自動運転検討委員会による安全性等の評価を受ける</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>運行に必要な設備面の対応を進め、高師浜線において、<b>2027年度に自動運転を開始</b></li> </ul>	
	働きやすい環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>駅係員業務の集約による駅窓口業務の省力化、効率的な駅運営を実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>駅業務について<b>宿泊を伴わない勤務を中心とした体制</b>への見直しを推進</li> <li>従業員の休憩・宿泊施設等の環境を再整備</li> </ul>	 <p>泉北ニュータウンエリアにおけるオンデマンドバスの実証事業</p>
	モビリティの最適化	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンデマンドバスやグリーンスローモビリティ等の実証実験を実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ラストワンマイル輸送の継続検証</li> <li>輸送特性と利用実態が一致しない<b>路線のモードチェンジ</b>を地域関係者と協議・共創</li> </ul>	

# 未来を拓く公共交通事業への変革 – なにわ筋線計画

関西国際空港から梅田への直接の乗り入れが可能になり、アクセスが飛躍的に向上  
2021年度の下期より本格的な工事に着手し、2031年春の開業に向けて用地買収、各種工事を推進中



## なにわ筋線計画概要

整備区間	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大阪駅（うめきたエリア）～ (仮称) 西本町駅～南海新今宮駅</li> <li>・大阪駅（うめきたエリア）～ (仮称) 西本町駅～JR難波駅</li> </ul>	開業目標	2031年春
中間駅	中之島駅、西本町駅、南海新難波駅 ※いずれも仮称	期待される効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国土軸である新大阪や大阪都心部と大阪南部地域などを直結</li> <li>・うめきたエリアの拠点性向上や中之島エリアのまちづくり促進</li> <li>・関西国際空港へのアクセス強化</li> <li>・広域的な観光拠点間の交流の誘発</li> <li>・なんばエリアへのアクセス性の向上</li> </ul>
総事業費	約3,300億円（概算） うち 地方自治体出資 約330億円 (大阪府165億円、大阪市165億円) 民間出資 約330億円 (南海電鉄185億円、JR西日本145億円)	進捗	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2019年7月 鉄道事業許可の交付</li> <li>・2020年2月 工事施行認可の取得 都市計画決定の告示</li> <li>・2021年度下期～ 中之島駅部、西本町駅部での本格的な工事 湊町立坑部・南海新難波駅部での開削工事に向けた準備工事</li> </ul>
整備主体	関西高速鉄道株式会社		
営業主体区间	南海電鉄 大阪駅（うめきたエリア）～南海新今宮駅 JR西日本 大阪駅（うめきたエリア）～JR難波駅		

(参考)

- ・ なにわ筋連絡線・新大阪連絡線は、2018年度に公表された国費調査結果において、良好な結果が得られた
  - ・ 調査結果を踏まえて、早期事業化をめざし、関係者での協議・検討を進める

## 重点戦略

※最優先事項

## 基盤戦略

### 飛躍的な不動産事業の拡大

M&A等のインオーガニックな手法を選択肢に加え、飛躍的な成長を実現

大家業から総合不動産事業への脱却を図る

⇒事業エリアの拡充 : 沿線外への進出やM&Aを通じ、機会創出とリスク分散を図る

⇒スキームの多様化 : 回転型ビジネスの強化により、競争力を獲得し、収益力を強化する

⇒既存領域の深化 : 物流事業強化・保有施設のブラッシュアップ・計画的投資の実施

### 未来を拓く公共交通事業への変革

現状の延長線上では、事業の将来的な存続が困難であるという危機感のもと、未来のために必要な投資を集中的に実行し、事業の存続と成長に挑戦

### 新事業のスケールアップ実現と未来探索の継続

### 「選ばれ続ける沿線づくり」の具現化

### コーポレート戦略と事業戦略との連動強化

※コーポレート戦略 = 人財戦略 : 人的資本経営の加速

DX戦略 : デジタル顧客接点の拡充

財務戦略 : 資本構成の最適化と投資資金の確保

## 新事業のスケールアップ実現

「eスポーツ」と「ツーリズム」の2つを特に注力する事業とし、スケールアップを実現

### 戦略打ち手

eスポーツ  
事業

#### 中長期的な収益基盤の構築に向け、ユーザーを囲い込む

- ▶既存のビジネスモデルに加え、新たなサービスの開発・展開を検討
- ▶沿線で築いたビジネスモデルの他エリア展開による事業拡大
- ▶eスポーツで得たノウハウを活かし、Web3.0領域を見据えた事業展開
- ▶他者協業をより積極的に推進し、共創を深化



ツーリズム  
事業

#### 事業基盤がある和歌山エリアに注力し、ビジネスモデルを確立

- ▶主にインバウンドを対象とした個人向け商品の造成販売
- ▶主要な観光拠点および観光分野への出資・投資
- ▶デジタルマーケティング（SNS等を活用した情報発信・収益化）



## 未来探索の継続

不動産・公共交通と異なる**事業の芽を育てる（事業育成）**とともに、新規分野開拓はこれまでの手法を見直し、**CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）を有効活用しながら、より実現性を高める**

### 戦略打ち手

#### 事業育成

##### ▶ 海外人財事業

ネパールIT人財の紹介事業「Japal」に加え、共創相手先の探索や新分野への進出により規模拡大を目指す

##### ▶ デジタル関連事業

LAWN : テニスコート予約に加え会員管理システム事業をコアに規模拡大を図る  
新たな乗車券販売モデル : 実証実験、提携先拡大を経て、ビジネスモデルを確立



#### 新規分野開拓

##### ▶ 2024年度に新規設立したCVC子会社「NANKAI NEXT Ventures」によるベンチャー企業への投資を実行。現在と未来を捉えた提供価値で成長性と収益性のポテンシャルを有する事業モデルの探索と深掘りを実施

##### ▶ 新規分野の開拓に寄与する技術やアイデアなどの事業シーズを獲得するための情報探索を実施



**Fly beyond**  
by Nankai Electric Railway Co., Ltd.

## 重点戦略

※最優先事項

## 基盤戦略

### 飛躍的な不動産事業の拡大

M&A等のインオーガニックな手法を選択肢に加え、飛躍的な成長を実現

大家業から総合不動産事業への脱却を図る

⇒事業エリアの拡充 : 沿線外への進出やM&Aを通じ、機会創出とリスク分散を図る

⇒スキームの多様化 : 回転型ビジネスの強化により、競争力を獲得し、収益力を強化する

⇒既存領域の深化 : 物流事業強化・保有施設のブラッシュアップ・計画的投資の実施

### 未来を拓く公共交通事業への変革

現状の延長線上では、事業の将来的な存続が困難であるという危機感のもと、未来のために必要な投資を集中的に実行し、事業の存続と成長に挑戦

### 新事業のスケールアップ実現と未来探索の継続

### 「選ばれ続ける沿線づくり」の具現化

### コーポレート戦略と事業戦略との連動強化

※コーポレート戦略 = 人財戦略 : 人的資本経営の加速

DX戦略 : デジタル顧客接点の拡充

財務戦略 : 資本構成の最適化と投資資金の確保

## 重点エリアを中心に沿線価値向上を実現

### 重点エリア



#### 1. なんば (~新今宮)

なにわ筋線開業を控え、「**アジアNo.1の訪れたいまち**」を目指し、  
**グレーターなんば構想の実現**に引き続き注力

#### 2. 泉北・金剛・狹山

**住みやすいまち**の機能を維持・向上し人口流入を推進

#### 3. 泉州

関西国際空港からほど近いりんくうエリアを中心に、  
当社沿線の**新たな観光エリア**に育成、ブランドを確立  
**「インバウンドが一泊したいまち」**へ

### 外国人共生の推進

今後も増加が予想される外国人居住を推進  
地元の方と外国人とが共創できるコミュニティモデルを確立

### 駅前再開発

南海線：堺駅、羽衣駅、高石駅  
高野線・泉北線：泉ヶ丘駅、金剛駅 等

# 「選ばれ続ける沿線づくり」の具現化 ～グレーターなんば構想①

なんば広場を中心にソフト面での取り組み・地域と連携した発信力強化により、**世界を惹きつける観光拠点**に  
なんば広場周辺エリアにおいてハード面の整備も進めることで、**エリアに新たな魅力を創造**

## ◆なんば広場～なんさん通りを基軸としたエリア価値向上



### ①なんば広場・なんさん通りの歩行者空間化

- 広場利活用の柔軟性向上 従来の「道路」としての扱いから「ほこみち区域」に指定  
→新たに民間が主体となったイベントなどの実施が可能に
- なんさん通り\*の工事完成 なんば広場から南北を結ぶ通路も歩行者空間化が完成  
→回遊性の向上により、なんば駅南側に位置する当社事業エリアの来訪増へ  
※南北区間

### ②ANAスカイコネクトなんば開業

- なんさん通りの工事完成と合わせて 店舗や施設を順次開業

ANAファシリティーズにおける顧客とのつながりや専門性を活かし、まち全体の賑わいを創出するテナントを誘致



本格シミュレーターを備えた飛行機操縦体験施設  
「28LEFT TRAVELER'S LOUNGE」

### ③（仮称）難波千日前地点再開発プロジェクトの始動

- 商業・オフィス・ホテルを大型複合ビルを2031年3月に開業予定

開発コンセプトは「タテなんば」  
ホテルは関西初の「ハイアット セントリック」ブランドを誘致  
商業エリアは地下街とも接続し、周辺の回遊性を向上



# 「選ばれ続ける沿線づくり」の具現化 グレーターなんば構想②

新たにグループ化した大阪のランドマーク「通天閣」を中心としたエリアの魅力を最大化

インバウンドビジネスの集積・拡大で新世界でのドミナントを形成し、エリア間連携によるグループシナジーを創出

## ◆通天閣グループ化・エリアマネジメント戦略の強化



通天閣 概要	
所在地	大阪市浪速区 阪堺線「恵美須町駅」徒歩3分 南海線「新今宮駅」徒歩10分
運営会社	通天閣観光株式会社 (当社連結子会社)
事業内容	展望事業、物販事業、アトラクション事業ほか
財務情報	売上高：17億円 入場者数：132万人 (2024年度数値)

訪日外国人旅行者 大阪府域の訪問施設トップ10※

1	道頓堀 (心斎橋・難波・アメリカ村)	6	黒門市場
2	大阪城	7	梅田スカイビル 空中展望台
3	ユニバーサルスタジオ	8	海遊館
4	日本橋	9	四天王寺
5	通天閣 (新世界)	10	天王寺動物園

網掛け：グレーターなんばエリア内に位置

### 施策①：客単価のさらなる向上と収益機会の拡大

- 従来より取り組んでいた体験型アトラクションの充実によって客単価を向上
- 繁閑の分散を企図した入場時間予約チケットシステムの導入によって収益機会を創出
- 時代に応じた料金体系への見直しや、営業時間延長の検討に着手

### 施策②：企画乗車券の販売によるシナジー創出

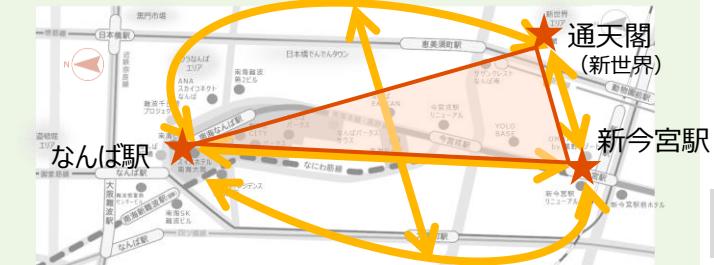
- 沿線旅客、国内観光客、インバウンドそれぞれの多様なニーズに対応
- 通天閣の一般展望台・特別屋外展望台の入場券がセットになった企画乗車券を販売

### 施策③：PR活動の強化と通天閣エリアへの回遊促進

- 新今宮駅に副駅名「#まいど通天閣」を導入
- なんば～新今宮～新世界回遊ルートの整備に向けたコンテンツ・サービスの開発や環境整備に着手し、交流人口・来街者を増やす



#### 【エリア回遊のイメージ】



## 重点戦略

※最優先事項

## 基盤戦略

### 飛躍的な不動産事業の拡大

M&A等のインオーガニックな手法を選択肢に加え、飛躍的な成長を実現

大家業から総合不動産事業への脱却を図る

⇒事業エリアの拡充 : 沿線外への進出やM&Aを通じ、機会創出とリスク分散を図る

⇒スキームの多様化 : 回転型ビジネスの強化により、競争力を獲得し、収益力を強化する

⇒既存領域の深化 : 物流事業強化・保有施設のブラッシュアップ・計画的投資の実施

### 未来を拓く公共交通事業への変革

現状の延長線上では、事業の将来的な存続が困難であるという危機感のもと、未来のために必要な投資を集中的に実行し、事業の存続と成長に挑戦

### 新事業のスケールアップ実現と未来探索の継続

### 「選ばれ続ける沿線づくり」の具現化

### コーポレート戦略と事業戦略との連動強化

※コーポレート戦略 = 人財戦略 : 人的資本経営の加速

DX戦略 : デジタル顧客接点の拡充

財務戦略 : 資本構成の最適化と投資資金の確保

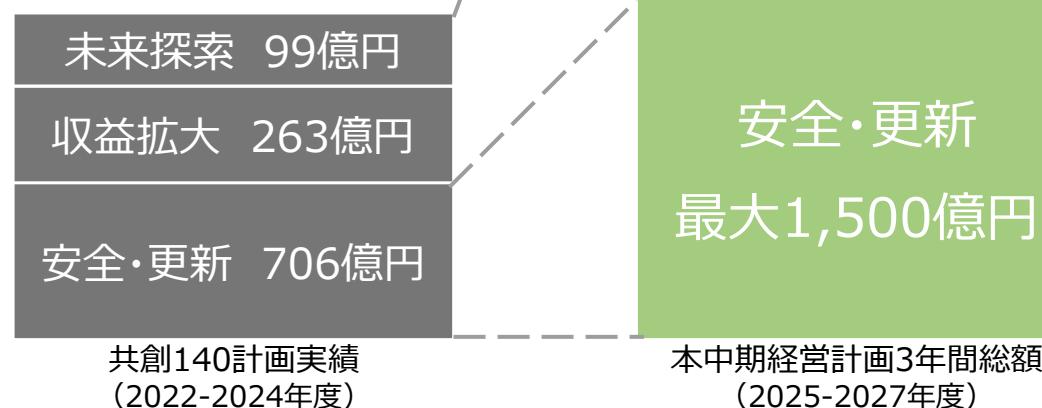
# 財務戦略 – 戦略ポイント

## 基本方針

- ▶財務体質が改善してきたことを踏まえ、基礎的な財務健全性を確保しつつ、**収益拡大投資、安全・更新投資を加速**
- ▶**資本コストや株価を意識し、資本構成の最適化やPBRの向上（ROE・PERの向上）に取り組み、中長期的に企業価値を向上**
- ▶**保有資産の売却や政策保有株式の縮減等を通じて、投資資金を確保**

## ◆集中的な投資

- ▶中長期的な事業・利益成長を目指し、収益物件の取得・開発を中心に**積極的な収益拡大投資を企図**
- ▶サステナブルな事業運営を確実なものとするため、**大規模な安全・更新投資を計画**

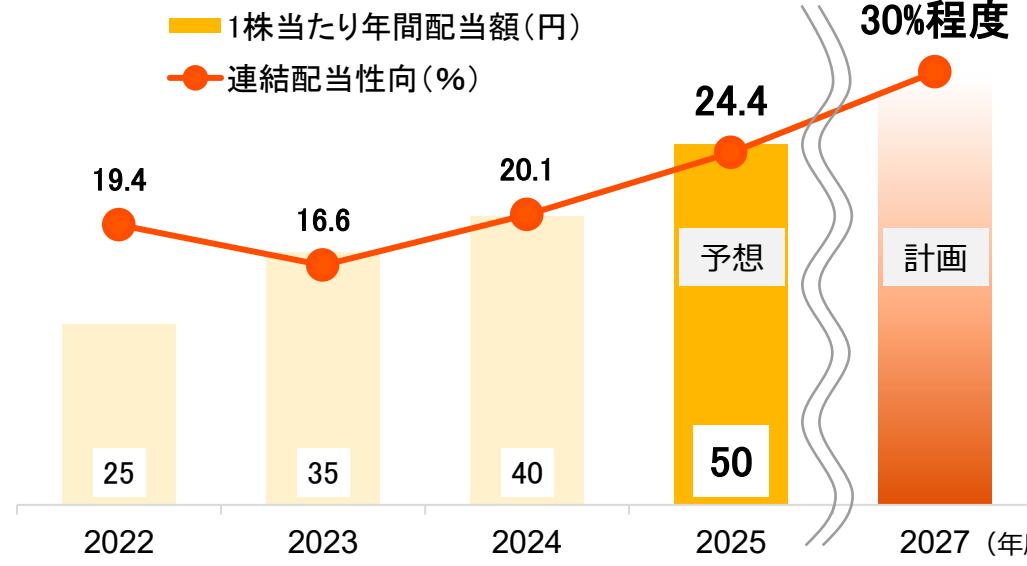


## ◆株主還元方針のアップデート

自己資本の蓄積が進み、財務の安定性が向上している状況を踏まえ、定量指標を導入するとともに、**株主還元を強化**

- ▶2025年度は**10円増配**の年間50円配当を予定
- ▶上記に加えて、**上限120億円の自己株式取得**を実施

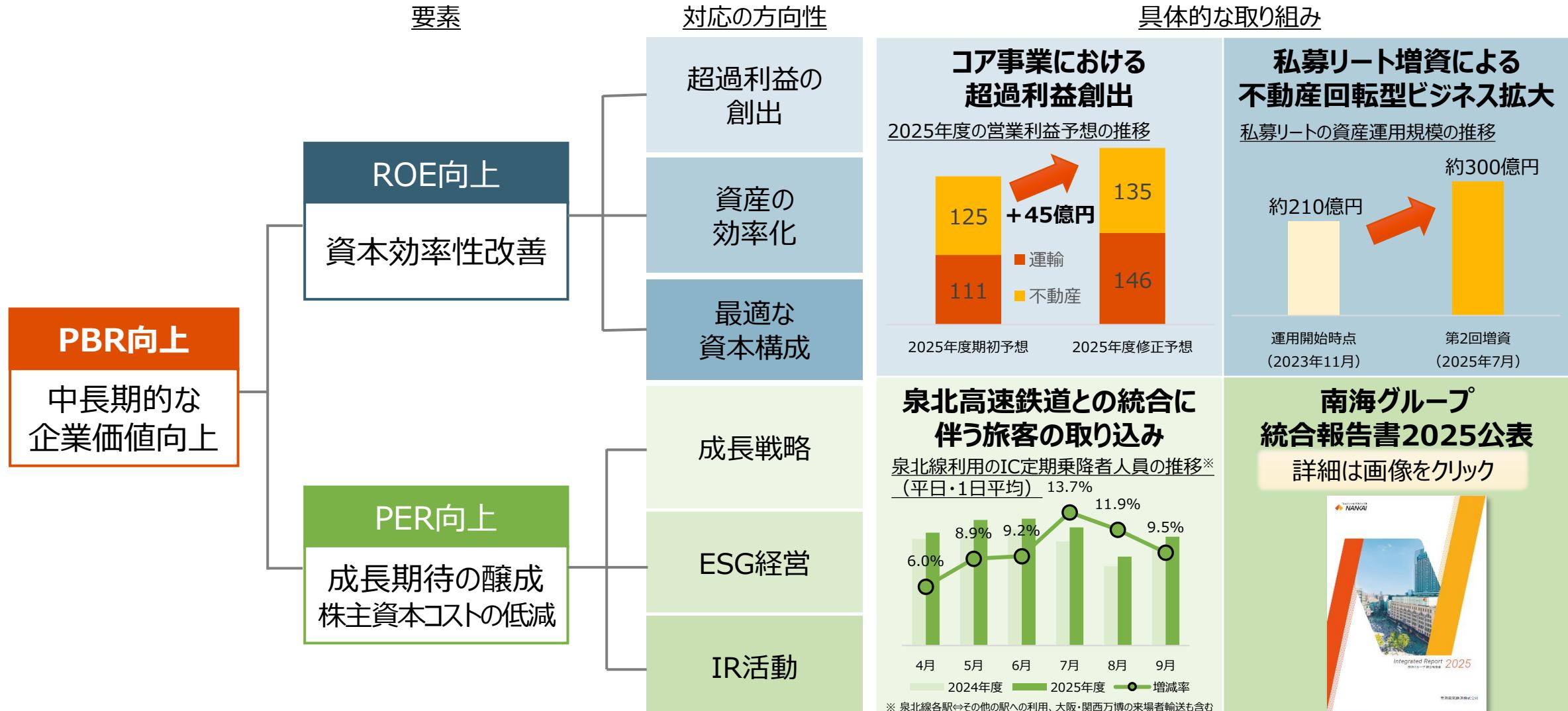
### 配当金推移



# 財務戦略 – 企業価値の向上に向けて

PBRの向上、中長期的な企業価値の向上を実現すべく、さまざま取り組みに着手

**キャッシュ・フロー創出力が評価され、信用格付が向上** (R&I : A- (ポジティブ) から A (安定的) に格上げ)



# 【参考】サステナブル経営の実現に向けて 一主な取り組み

「南海グループ環境ビジョン2030」の達成を目指し、「南海グループ中期環境目標」（2025～2027年度）を策定  
CO2削減に向けた取り組みも鋭意推進

## 南海グループ環境ビジョン2030・南海グループ中期環境目標

- ▶ 2030年度CO2排出量の**46%以上削減**（2013年度比）に向けて、  
中間地点となる2027年度は**37%削減**を目標に設定
- ▶ 省エネルギー車両、EVバス、高エネルギー効率設備の導入、太陽光発電や  
再エネ導入促進等を通して、「南海グループ環境ビジョン2030」達成を目指す

環境課題	中期環境目標と主要施策 (2027年度までの達成目標)
1.地球温暖化の抑制	南海グループのCO2排出量の削減 CO2排出量 <b>37%削減</b> (2013年度比)
2.循環型社会の実現	資源の有効活用の促進
3.生物多様性の保全	沿線エリアでの生物多様性の保全
4.環境マネジメント の深化化	環境マネジメントシステムの推進 環境情報開示の推進

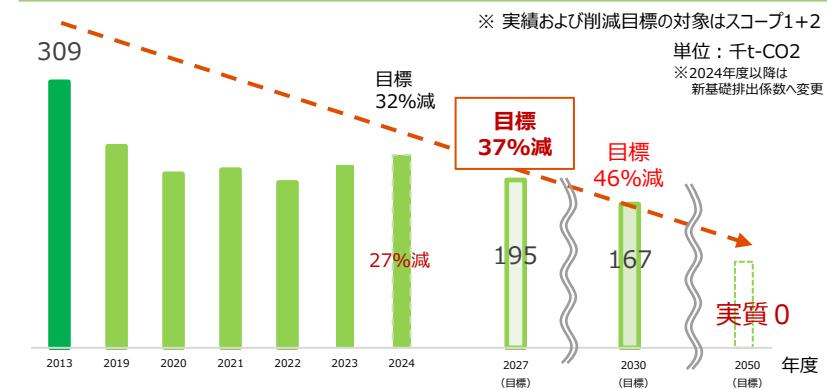
## 【環境ビジョン2030】



## CO2排出量削減の取り組み

- ▶ 2024年度は2013年度比で約27%減少
- ▶ 削減に向けた諸施策を実施するものの、排出係数の増加が影響し目標を下回る

### 当社グループのCO2排出量削減実績・目標（対2013年度）



## 【本中計期間における具体的な施策】

### サーキュラーエコノミーの取り組み

- ▶ なんば駅周辺の所有施設にて排出された  
ペットボトルを水平リサイクル(2024年4月～)
- ▶ 2025年1月～高島屋大阪店も参画
- ▶ CO2排出量が約40%削減され環境保全  
に寄与
- ▶ 運輸部門の制服リニューアルに伴い、  
旧制服のアップサイクル等を推進



### ▶ 省エネ車両の導入

- ・8300系車両 計40両
- ・特急サザンの更新（2027年度～）

### ▶ EVバスの導入

### ▶ 太陽光発電設備の新設

- ・北大阪トラックターミナルⅡ期棟

### ▶ クレジット（森林）の 継続的取得

### ▶ 再エネ導入の促進

- ・通天閣における  
全使用電力を  
再エネに切り替え、  
カーボンフリー化  
(2025年4月～)
- ・「GRAN 天空」  
「特急こうや」が  
再エネ100%化  
(2026年4月～)



## V. 当社株式について

## 当社の株価推移（2019年4月～2025年11月）

- ・ 2019年以前より、インバウンド需要の拡大などを契機に株価は上昇
- ・ その後、コロナ影響による一時的な落ち込みもあったが、堅調に回復し、安定的に推移
- ・ 本年7月30日の第1四半期決算発表以降、4か月間で株価は約32%上昇（2025年7月30日終値～2025年11月28日終値）

（単位：円）



# 株主還元

## 株主還元への考え方

自己資本の蓄積が進み、財務の安定性が向上している状況を踏まえ、**安定配当を基本方針として継続しながら、定量指標を導入するとともに、株主還元を強化**

## 本中計における株主還元方針

安定配当を基本方針としつつ、**連結配当性向を段階的に向上させ、2027年度には30%程度とすることを目標とし、状況に応じて機動的に自己株式取得を行う**

### <2025年度の株主還元>

#### 配当

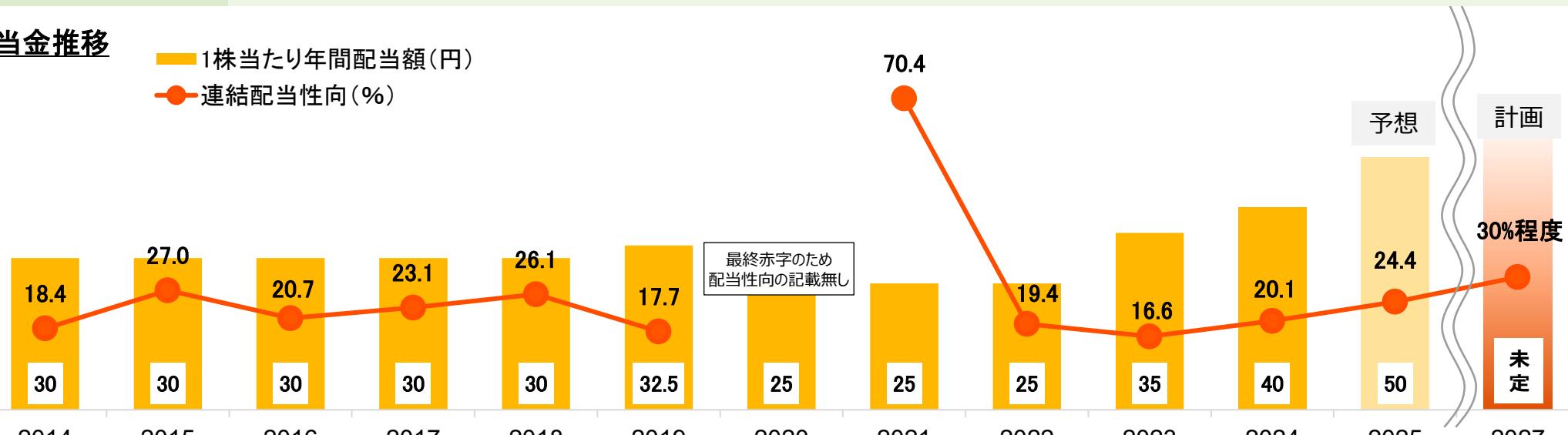
2025年度第1四半期決算発表時に配当予想修正（増配）を公表  
**年間配当額40円→50円、配当性向24.0%→24.4%（期初予想比）**

#### 自己株式取得

**120億円を上限に自己株式の取得**を実施  
(実施期間：2025年7月31日～2026年1月30日)  
※うち70億円は、立会外買付取引により2025年7月31日に取得済

#### 配当金推移

■ 1株当たり年間配当額(円)  
● 連結配当性向(%)



※2017年10月1日付で普通株式5株につき1株の割合で株式併合を実施  
※2017年度以前は株式併合後ベースに換算した配当額(年間)を記載

# 株主ご優待制度 – 株主ご優待乗車証類

## 【株主優待基準】

3月末と9月末時点の株主さまに対し、ご所有株式数に応じて、乗車カード・定期券式乗車証等の株主ご優待証類を贈呈します

所有株式数	優待内容		
	6回乗車 カード	定期券式乗車証	軌道・バス 割引付
200株以上	1,000株未満	1枚	—
1,000株以上	2,000株未満	2枚	—
2,000株以上	4,000株未満	3枚	—
4,000株以上	6,160株未満	5枚	—
6,160株以上	10,220株未満	1枚	1枚
10,220株以上	40,000株未満		—
40,000株以上	100,000株未満		1枚
100,000株以上	200,000株未満		—
200,000株以上	2,000,000株未満		2枚
2,000,000株以上			—
			3枚
			—
			5枚
			—

※当社電車線全線  
(りんくうタウン駅～  
関西空港駅間を除く)  
でご利用いただけます

 大阪府みどりの基金（共生の森づくり基金）への寄付

6回乗車カード（有効期間内、6回未使用）をご返送いただいた場合、カード1枚につき苗木3本分相当額を当社から同基金に寄付させていただきます

# 株主ご優待制度 – 乗車可能範囲



## ▶ 高野山【世界遺産】 (なんば駅 – 高野山駅 ¥1,430 –)



りんかんバス  
割引券を使つ  
て山内散策  
できます！

## ▶ 百舌鳥・古市古墳群【世界遺産】 (なんば駅 – 三国ヶ丘駅 ¥350 –)



## ▶ 加太 (なんば駅 – 加太 ¥1,010 –)



※当社電車線全線(りんくうタウン駅～関西空港駅間を除く)でご利用いただけます

# 株主ご優待制度 – 株主ご優待チケット

- 当社グループ施設等を優待料金でご利用いただける「株主ご優待チケット」を贈呈します  
(3月31日現在 100株以上ご所有の株主さま対象に年1回)

## 【対象施設の一例】

- スイスホテル南海大阪（宿泊、レストラン、婚礼等）
- 世界遺産 高野山（金剛峯寺、根本大塔、靈宝館等）
- 大阪ゴルフクラブ
- 橋本カントリークラブ
- 通天閣

※対象施設については、変更になる可能性がございます



スイスホテル南海大阪



高野山 根本大塔



大阪ゴルフクラブ



通天閣

# 株主さま向け施策

昨年に引き続き、株主さまを対象とした限定企画を実施します

【応募対象者】2025年9月30日現在、当社株式を100株以上保有の株主さま

Webアンケートご回答の方に抽選で！

## ①新観光列車「GRAN 天空」デビュー直前「特別見学会」ご招待

- ・2026年3月29日（土）午後に千代田工場での開催を予定
- ・当選人数は30組を予定



GRAN 天空

## ②限定グッズプレゼント

- ・前回アンケートを踏まえ“実用品”を準備
- ・当選人数はA賞500名、B賞50名を予定

A賞  
創業140周年ロゴ入り  
「真空断熱カップ（THERMOS製）」



B賞  
使用済み制服アップサイクルグッズ  
(ペンケース/スマホショルダーバッグ)

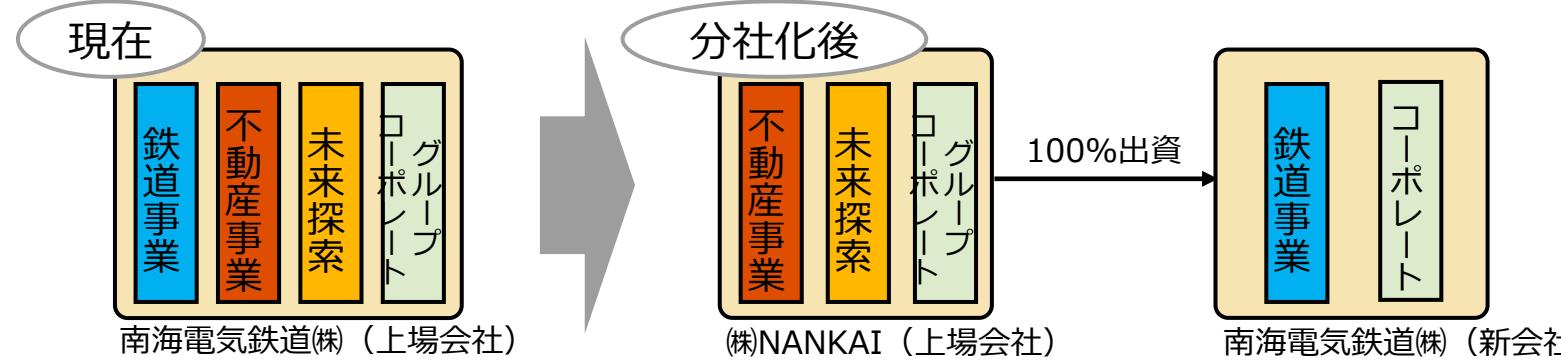
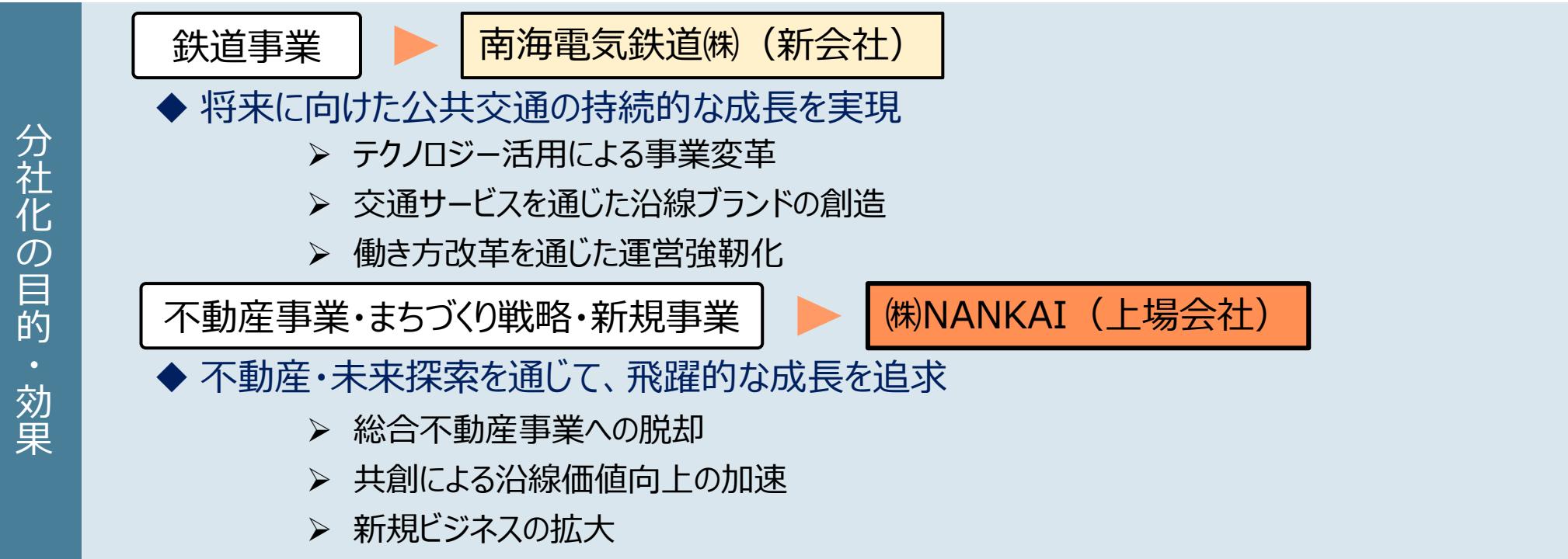


※いずれも画像はイメージです。実際とは異なります。

## VI. 本日のまとめ

# 鉄道事業の分社化

- 2026年4月に会社分割による鉄道事業の分社化を予定
- 鉄道事業の分社化後も、各事業の連携強化、シナジーの発揮により、当社グループの使命である「まちづくり」を加速する



大阪を代表するターミナル「なんば」を事業拠点とし、  
南大阪・和歌山エリアで多角的に事業を展開  
運輸・不動産を中心に安定した事業構成

鉄道事業の分社化・中期経営計画の推進に取り組み、  
関西におけるビッグプロジェクト（大阪・関西万博、大阪IR、  
なにわ筋線）を契機に、新たな成長ステージへ

株主還元の強化に加え、  
株主ご優待制度・株主さま向け施策が充実

## 当社ホームページのご案内

＼当社のホームページを是非ご覧ください！当社をご理解いただくための情報を掲載しております！／



## ○株式情報



## 株式優待や配当に関する 情報を掲載しています

## ○個人投資家の皆さんへ



## 当社のことを 簡単に知っていただくためのコン テンツを掲載しています

こちらからもアクセス可能です  
IR情報：<https://www.nankai.co.jp/ir>



## ○ひとまち未来'なんかいい'ACTION



南海グループが取り組む  
サステナビリティに関する  
具体的な取り組みを  
掲載しています

## <IRのお問い合わせ先>

南海電気鉄道株式会社  
経営戦略室 サステナビリティ推進部 (IR担当)

TEL : 06-6644-7105

E-mail : nankai\_ir@nankai.co.jp

<https://www.nankai.co.jp/>

### 本資料に関する注意事項

本資料は投資勧誘を目的とした資料ではありません。あくまでも参考資料であり、正確な決算数値等は決算短信・有価証券報告書等をご参照ください。

本資料で記述しております業績予想および将来予想は、現時点で入手可能な情報に基づいて算定しておりますが、需要動向などの業況の変化、物価変動等、多分に不確実要素を含んでおります。

そのため、実際の業績は、さまざまな要因の変化により業績予想と乖離する場合がありますので、ご承知おきいただきますようお願いいたします。