

## 個人投資家向け会社説明会 質疑応答

2025年12月8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ものではなく、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 日中関係の悪化による事業への影響を教えてほしい。**

A 空港線では現時点で目立った減少は確認されていないが、今後は中国便の減便拡大などの影響が出る可能性があるため、動向を注視している。ホテルやショッピングセンターなどインバウンド関連事業では、ショッピングセンターにおいて、中国向けの免税売上が一定数を占めているが、収入は固定賃料と歩合賃料で構成されており、直接的な影響は大きくないと考えている。

**Q 私鉄各社と比べての南海の強みを教えてほしい。**

A 当社沿線には関西国際空港があり、関西の私鉄で空港に乗り入れているのは当社のみであるため、インバウンド需要の恩恵を受けられる点は大きな強みである。また、高野山を中心とする「紀伊山地の霊場と参詣道」や堺の仁徳天皇陵を代表とする「百舌鳥・古市古墳群」といった世界遺産をはじめ、沿線には多くの観光資源がある。さらに、2031年に予定するなにわ筋線が開業すれば、北方面から南方面へのアクセスが向上するため、沿線価値の向上余地は大きい。加えて、不動産業において、大規模な物流施設を保有している点が私鉄でも珍しく、再開発余地が大きいことも強みであり、成長分野として位置づけている。

**Q なにわ筋線開業後、現行のラピートはどのような運行形態になるのか。**

A 現行のラピートは前頭部に避難用の貫通扉がないため、なにわ筋線の地下区間では運行できず、特急を運行することになれば、新型車両が必要となる。なにわ筋線の運行形態は検討中であるため、現行のラピートの運用形態も決まっていないが、ラピートは当社のイメージリーダーカーであり、シンボリックな存在であるため、活用策を今後検討していく。

**Q なにわ筋線開業に伴うなんばの再開発に関する考え方を教えてほしい。**

A なにわ筋線開業により大阪都心部と接続することで沿線価値が高まる一方、なんばが通過されるリスクもある。そのため、さらにまちの魅力を高めるべく「グレーターなんば構想」に基づき、ソフト・ハード両面でのまちづくりに注力している。「なんば」は多くのインバウンドが来訪する日本らしい、大阪らしい唯一無二の存在であり、リピーターとしての来訪を促進するため、現在のまちの良さを残しつつ、地元自治体や商店街などの地域関係者と連携して、魅力向上を図っている。また、来訪者の増加施策として、ハード面では、キタと比べてオフィス機能の供給が不足していることから、直近では「なんばパークス サウス」やなんさん通りに面した「ANAスカイコネクトなんば」にオフィス機能を設けるなど充実を図ってきた。また、「(仮称) 難波千日前地点再開発プロジェクト」を進めており、なんば広場に隣接する一等地でホテルやオフィスなどの大型複合ビルを開発するとともに、通天閣を核としたなんばと新世界エリアとの回遊ルートを整備するなど、多くの人がなんばを訪れる仕掛けを構築し、なにわ筋線開業後もなんばが目的地となるよう取り組んでいる。

**Q 泉ヶ丘駅前の再開発計画について、事業を中断しているが、今後の見通しを教えてほしい。**

A 泉ヶ丘駅前活性化計画は、2022年3月に始動し、既存建物の一部解体工事などを行ってきた。しかし、為替の影響や昨今の物価上昇による建設コスト高騰の影響を受け、当初計画での工事の進捗は難しいと判断し、一旦立ち止まって考え直すという決断をした。一方で、今年度を始期とする中期経営計画において、泉北ニュータウンは、まちづくり戦略の重点エリアと位置づけており、活性化の方向性については変わることはなく、魅力的で賑わいのあるまちづくりの実現に向けて取り組む方針である。泉ヶ丘駅前の施設が、泉北ニュータウン活性化の大きな契機となると考えており、地域のニーズに加え、多様化した生活の消費ニーズを捉えた施設の整備を目指して、行政や周辺企業との連携・協働を図り、エリアの開発を進めていく。見直し後の事業計画・工事着手については、決定次第、お知らせする。

**Q 他の鉄道各社との連携及び競合関係について教えてほしい。**

A 関西私鉄を中心に、他社と共同で広告宣伝やイベントを多数実施している。代表例としては、関西私鉄などで連携している交通ネットワーク「スルッと KANSAI」のICカード決済サービス「PiTaPa」や、2022年にJR西日本も含む関西鉄道7社で立ち上げた「KANSAI MaaS」などである。「KANSAI MaaS」は、関西エリアの鉄道・バス・観光サービスを1つのアプリで統合し、検索・予約・決済・観光案内までをワンストップで提供する仕組みを構築している。今後も、相互送客や利便性向上のため、連携を深めていきたい。また、競合関係については、JR西日本と空港線が競合するが、当社はなんば、JR西日本は大阪（梅田）・新大阪と、方面別で一定の棲み分けができている。JR西日本の阪和線、大阪メトロの御堂筋線なども一部競合する部分があるが、並走はしておらず、棲み分けができている。不動産や流通など鉄道以外の事業についても、各社それぞれ強みを持つエリアがあり、直接競合するものではなく、共存共栄の考え方で関西エリアを発展させていきたい。

**Q 大阪 IR が 2030 年秋開業とのことだが、どのように関わっていくのか。**

A 大阪 IR の事業計画に関しては、大阪府・大阪市または IR 事業者が公表している通り、当社も出資を決定しており、少数株主という立場で本計画に参画している。すでに当社グループの南海辰村建設がブロック B エリアの本体建物工事に JV として参加しているが、大阪 IR の開業時までに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、当社グループとして実現可能性の高い事業に取り組んでいく方針である。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・事業エリアの観光振興に努めていく。また、IR の開業にあたり、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 開業に伴う環境の変化に対応できるようなまちづくりに積極的に取り組んでいく方針である。

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

**Q 鉄道の現場で、接客レベルの向上に資する施策の実施は行っているか。**

A 言葉遣いや態度、身だしなみについて継続的に指導・教育を行っていることに加え、各職場での業務教育において、接遇に対する指導を行うほか、駅サービス向上研修を実施している。加えて、日常の接客業務をロールプレイ形式で行い、その技能を競うことで、鉄道係員の接遇技能とモチベーションの向上を図ることを目的とした「接遇コンテスト」を昨年度より開催している。また、お客さまから寄せられたご意見には、本社と現場が一体となって原因究明と再発防止策の徹底を図り、サービスレベルの向上に努めている。駅無人化などにより接客機会は減少しつつあるが、限られた機会の中でも接客技術のさらなる向上を図り、今後も喜んでいただけるサービス提供に努めていきたい。

**Q 現行運賃が高く、他社線への移行、沿線の住民減にもつながると懸念しているが、この点に関する考え方を教えてほしい。**

A 安全で安定的な輸送の確保とその品質向上に必要な投資を続けていくため、国土交通省からの認可を受け、2023 年 10 月より現行の運賃としている。現行運賃の導入後、他社線を含む他の交通手段への転移はほぼ見られていない。また、2025 年 4 月からは、泉北高速鉄道との経営統合を契機とし、南海・泉北相互間の運賃値下げを実施しており、利用者数は増加傾向である。今後、当社沿線の人口減少に伴う移動需要の減少が懸念されるが、沿線のまちづくりによる交流人口・定住人口の増加を図るとともに、デジタル技術を活用したサービスの展開などを進め、新たな移動需要の開拓を目指していきたい。

- Q タッチ決済の導入について、手数料のコストがかかるため、デメリットが強いと考えているが、収益への影響を教えてほしい。**
- A** タッチ決済については、インバウンドをはじめとする旅客の利便性向上や、駅窓口の混雑緩和などを目的に導入している。2021年に開始した当社の先進的な取り組みを契機に、大手私鉄各社でも導入が開始され、大阪・関西万博への輸送面における利便性向上にも貢献した。利用実績は拡大傾向であるほか、駅係員窓口や自動券売機の削減による設備量・メンテナンスコストの削減にも寄与していることから、手数料のコスト負担以上に、導入によるメリットが大きいと捉えている。
- Q なにわ筋線沿線の開発の戦略ならびに、中計における不動産事業の拡大において、なにわ筋線沿線への投資が含まれているかどうかについて教えてほしい。**
- A** なにわ筋線沿線については、投資対象として重視している。重点エリアとしては新大阪、アセットタイプとしてはオフィスを探索しており、本中計においても注力エリアとして考えている。直近の事例としては、大阪駅近くの北区・大淀中において賃貸マンションの開発を進めているほか、(仮称) 西本町駅付近に位置するオフィスビルの取得を実施しており、今後もなにわ筋線沿線のアセットに投資していく考えである。
- Q 新規株主の獲得に向けた取り組みについて教えてほしい。**
- A** 当社の株主構成のうち、約半分が個人株主となっている。特に、保有期間が長期に及ぶ沿線在住の株主が多く、沿線人口減少や高齢化の影響を受ける懸念があることから、新規の個人投資家の開拓が必要であると捉えている。その施策として、多様なチャネルでの個人投資家向け説明会の開催を行っているほか、株主向け限定企画（施設見学会への招待・限定グッズの進呈など）を実施することで、沿線外や若年層など、投資家層の裾野を広げる活動にも取り組んでいる。

以 上