

2023年度第2四半期決算説明会 質疑応答

2023年度第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 鉄道旅客収入について、空港線は中国からのインバウンド需要の回復がそれほど見込めないため、期初予想の段階では、回復がスローになるのではないかと計画が示されていたが、結果として、中国からの需要はそれほど増えていない中でも、コロナ禍前の収益水準まで回復してきた。また、修正予想に基づく空港線の定期外の単価については、運賃改定の寄与分以上に上昇する計画になっているように見受けられる。そういった点を踏まえ、今年度の空港線の定期外収入が上振れている要因について、旅客数やインバウンドで寄与している方面はどこか、あるいは単価の上昇見込みについて、特急の企画乗車券の割引率の変更等が寄与するのかどうかなど、単価・数量の面を詳しく教えていただきたい。加えて、空港線の定期外については、次年度に関しても、さらに伸びる余地があるのか、それとも次年度に伸びると見込んでいたものが今年度に前倒しとなったため、次年度の伸びる余地はそれほど大きくないのか、現時点での見方を教えていただきたい。

A 2023年度の空港線の定期外については、期初予想では、コロナ禍前比△20%で推移するという想定でスタートしたが、上半期で△9.1%という結果となった。修正予想においては、足元の状況も踏まえて下半期は△7%の想定で推移すると見込んだ。中国からの需要については、団体旅行客に関しては引き続き戻ってこなかったが、個人旅行客の方は一定戻ってこられているようである。当社の業績に大きく寄与したと捉えているのは、韓国便の好調であり、特にラピートの利用は、コロナ禍前から韓国からの旅行客のご利用が多く、想定よりも戻りが強かった要因であると考えている。

単価については、期初想定よりもやや上振れており、上半期は数量の回復に伴い、単価も上昇した。空港線は、関西空港駅を利用されるお客さまに加え、りんくうタウン駅を利用されるお客さまの収入をカウントしている。りんくうタウン駅はインバウンド旅客以外にも国内の方がご利用されること、空港線には加算運賃が設定されていることに加え、他の特急と比べてラピートのご利用が多いことから、空港線をご利用されるお客さまの単価は基本的には高い傾向にある。そういったお客さまが増加したということが単価の上昇要因である。

また、今年度は上半期から回数券の販売を終了しており、下半期からはインバウンド向け企画乗車券の割引率の見直し、全線平均で改定率10%、増収率9.3%の運賃改定を実施している。来期以降はこれらが通期寄与するため、単価については、次年度以降さらに伸びていくものと期待している。数量については、この先の読みは難しいが、中国からの団体旅行客の回復への期待、それ以外の国についても各方面からインバウンドが増えている傾向があることで、次年度以降も期待できるものと考えている。

Q インバウンド旅客の増加による各事業への収益貢献、トレンドについて教えていただきたい。なんばパークスの免税比率のほか、空港線が占める割合、フレイザーレジデンス南海大阪の状況など、他の情報があれば教えていただきたい。

A 各事業においてインバウンドの効果が顕在化しており、なんばパークスの免税比率については、コロナ禍前では5%前後で推移（なんばCITYを含む）していたが、足元では10%近くまで増加している。なんばパークスの南側に外資系のホテルであるセンタラグランドホテル大阪が開業した効果が現れているものと捉えている。また、フレイザーレジデンス南海大阪については、稼働率が8割を超え、コロナ禍前と変わらない水準である。当ホテルについても外資系のブランドであることから、インバウンド比率もコロナ禍前と同様に高水準である。空港線については、まだ回復直後であるため、インバウンド比率については把握できていないが、コロナ禍前に比べるとアウトバウンドが減少している一方で、収益水準はコロナ禍前の状況まで戻ってきていることから、インバウンド比率は増加していると推測している。

Q 私募リートについて、本年11月から運用開始する旨を適時開示およびニュースリリースで公表されており、不動産の売却に伴い、営業利益で約27億円、特別利益で約51億円が計上されるものと認識しているが、今回の修正予想にはそこまで多額の金額が反映されていないようにも見えるため、今回の業績予想にどういった形で反映されているのかを確認させていただきたい。また、次年度以降に約300億円の規模で組み入れ資産を上積みしていくという計画だと説明があったが、今後、私募リートに移管、売却する物件で、期待できる利益率、利益の規模について教えていただきたい。

A 適時開示に記載していた営業利益27億円、特別利益51億円については、南海電鉄単体の数値であり、当社連結ベースでの影響額については、営業利益で約29億円、特別利益で約54億円として、今回公表した業績予想に織り込んでいる。今回の修正予想に大きく反映されていないように見える要因については、いずれも多少は数値の変動があったものの、期初予想の段階から織り込んでいたためである。

3年から5年をかけてリートの成長を図っていくということでご説明したが、現時点では、どの程度の資産規模を組み込むかはまだ決まっていないため、次年度以降の売却の計画については、金額も含めて未定である。

Q 今年度の修正後の営業利益の水準は、今中期経営計画の目標値（2024年度に受取配当金を含む営業利益 280 億円を達成）を 1 年前倒しで達成できる見込みであるということだったが、今年度の鉄道旅客収入の回復、私募リートへの資産売却も踏まえて、中期経営計画の最終年度である次年度の営業利益については、当初の目標水準をさらに超えていけるようなところが射程に入っているのか、それとも、今年度は当初の想定から前倒しで回復が進んだ点、売却益を含めて一時的な要因であるという点で、次年度の営業利益の伸びはさほど大きくなるというわけではないということか、これらの考え方について教えていただきたい。もし次年度の利益がまだまだ伸びる見込みであるということであれば、どのあたりが牽引役になるのかを教えていただきたい。

A ご指摘のとおり、今年度は私募リートへの資産売却という一時的な要素が営業利益で積み上がっており、次年度の計画では反動減になる。一方、プラス面については、空港線を含めたインバウンドの回復が順調であり、既設線も当初の回復想定と比べると、少し足踏みをしているが、月単位の動きを見ていると徐々に戻り基調である。加えて、次年度については、運賃改定の効果が通期寄与するため、こういった部分が主たる増収要因になり得ると考えている。加えて、インバウンドの回復に伴い、なんば周辺の商業施設の免税売上が伸びており、ホテルについても、賃料、単価、稼働率ともに、足元はほぼコロナ禍前の状況と同程度になってきている。インバウンドのさらなる増加によって、業績全体の底上げも期待できるため、そういった点も含めて上積みを図っていく考えである。

今中期経営計画における目標利益については、数値としては今年度に達成する見込みであるが、次年度についても、それを上回る水準を目指していくことが現時点の考え方である。その一方で、今中期経営計画は基本的な考え方として「コロナ禍を経ての再構築と成長への基礎構築」に主眼を置いているため、基礎を固めていくという観点から、必要な投資や支出があれば積極的に取り組んでいきたい。利益の上積みについては、そういった点とのバランスの中で検討していく考えである。

Q 泉ヶ丘駅前の新築工事見直しの話があったが、工事費の増加は、今後のなんばエリアの開発などにも影響があるのか。なんばエリアはインバウンド需要が強いため、賃料などコスト転嫁すれば、事業採算は維持できそうか。

A 工事費の増加の影響については、進捗している開発計画については、既に着工して工事が進んでいるため、大きな影響はないと捉えている。今後、開発を検討していく計画等についてはコスト増の影響もあるが、なんばエリアのインバウンドも含めた経済力、価値の上昇分を賃料等に転嫁する形で増加したコストを吸収していくことで、対応していきたい。

Q 株主還元・配当に関して、今中期経営計画は順調に進捗しており、私募リートへの売却で一過性の部分があるとはいえ、今年度の利益水準も随分と回復している。そういった中で、25円配当から引き上げていくこと、今後、配当性向を含めて株主還元のところをどのように考えているのかをご説明いただきたい。

A 今年度の業績については上方修正し、運賃改定の効果を含めて、コロナ禍からの回復が堅調に進んでいる一方、資材価格の高騰や人手不足の影響、海外情勢では、ロシアのウクライナ侵攻に続いて、最近ではイスラエル・パレスチナ紛争が勃発という状況であり、海外情勢が更なる不安定さを増しているというような懸念事項がある。関西国際空港の旅客需要のウェイトが高い当社の現状としては、この点について慎重を重ねて検討をした結果、現時点においては、期末配当金25円の予定を据え置きとさせていただいている。コロナ禍であった2020年度から2022年度については、当社グループの業績がインバウンドの消失による影響をかなり大きく受けたことを踏まえ、従業員の賞与カット、短期的なコスト抑制策や事業構造改革の取り組みを行うとともに、配当については中間配当を見送りとし、期末配当金は25円とさせていただいた。今後、人的資本充実の流れの中で、先が読みきれない時代を切り拓いていくためにも、経営資源の観点から従業員をしっかりと確保して、人財として成長させ、組織力を高めていくこと、そのためのエンゲージメントを高めていくことが重要であるということ認識しており、待遇改善などの従業員への還元も行いつつ、通期業績の着地見込み、成長投資の進捗状況を踏まえながら、株主さまにも安定的にしっかりと還元してまいりたいという考えである。皆さまのご期待に応えられるよう、下半期に向けてもしっかりと邁進してまいります所存である。

以 上