2026年11月
株式会社ＮＡＮＫＡＩ

2026年度第2四半期決算説明会　質疑応答

2026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。

■ 全体に関するご質問

Q　鉄道事業の分社化後に現れている変化や成果について教えてほしい。

A　分社化の目的は、それぞれの事業特性に応じた最適な実行体制を整え、成長戦略を加速することにある。分社化から半年が経過し、目指していた成果については道半ばではあるものの、変化は着実に現れ始めている。不動産事業では、東京拠点の開設や他社との共同投資、専門人材の育成などが進んでいる。鉄道事業では、新会社としてのMVV（ミッション・ビジョン・バリュー）を策定するとともに、現場との対話を重ねることで、一体感の醸成と経営の機動性向上に向けた土台づくりが進んでいる。スピード感や機動力、柔軟性を重視する組織文化の定着に引き続き取り組んでいく。加えて、これまで以上に親会社である株式会社NANKAIがグループ各社に寄り添った支援と適切な統制を行い、グループ横断での人材・ノウハウ活用を推進することで、グループ全体の企業価値向上につなげていく。

Q　PBR向上に向けた課題認識と取り組みについて、金利上昇による影響も含めて教えてほしい。

A　PBRについては、現在1倍を若干下回る水準であり、市場の期待に十分応えられていないものと認識している。今後は、中期経営計画で掲げる3年間総額3,600億円の過去最大規模の投資を着実に実行しながら、トップラインの拡大を図っていくことが重要であると考えている。不動産事業では、新たな事業スキームの活用や沿線外エリアへの展開を加速するとともに、鉄道事業では、運賃以外の付加価値向上による収益拡大や生産性向上に向けた事業運営を進めていく。
金利上昇については、資金調達の約9割を固定金利で調達しているため、足元の利益への影響は一定抑制されているが、今後さらに金利上昇が進むことも見据え、新規投資案件の採算性向上に加え、既存保有物件における賃料増額やコスト適正化などを通じて、資本効率および収益性の向上に取り組んでいく。

Q　ROICを活用した事業ポートフォリオ見直しの考え方について教えてほしい。

A　鉄道事業は運賃制度の制約上、高いROICを実現することは難しいが、運賃以外の付加価値創出による収益拡大等でグループ全体でのROIC向上に貢献させていく。足元ではROICを活用しながら事業ポートフォリオの見直しを進めている。フェリー事業からの撤退もその一環であり、今後もROICをモニタリングしながら事業判断に活用していく。

Q　なにわ筋線の事業費増加による影響について教えてほしい。

A　事業費増加による影響としては、債務保証額の増加に伴う信用力への影響や、開業後の線路使用料増加のリスクを認識している。具体的な負担内容については、現在も関係者間で協議を進めており、現時点ではお答えできないが、当社としては、事業採算性をしっかり確保できるよう、関係先と協議しながら必要な対応を進めていく。

Q　なにわ筋線による新たな人流創出や沿線価値向上効果についてどのように評価しているか。

A　なにわ筋線は、関西国際空港と国土軸とのアクセス改善を目的として進められている事業であるが、当社としては大阪キタエリアから南海沿線への流入拡大にも期待している。アクセス利便性の向上により、観光利用だけでなく居住需要の拡大も期待している。現在、当社沿線エリアは大阪キタエリアと比較して相対的に地価が低い状況にあるが、なにわ筋線によって沿線価値が高まり、居住地としての魅力向上にもつながるものと考えている。

■　各事業に関するご質問

Q　空港線の特急料金改定効果と、来年度以降の特急料金の考え方について教えてほしい。

A　空港線の上期の定期外収入は前年同期比で 3.7 億円の減収となったものの、そのうち料金収入については、料金改定や企画券料金の見直し効果などにより 2.5 億円の増収となった。日中関係悪化などによる輸送人員減少の影響を補う形となっており、空港線収入全体の利用単価も前年同期比で 45 円程度上昇している。料金改定による想定外の大きな需要逸失は発生していない。今後はインバウンド旅客数の動向や他交通機関とのシェアなどを踏まえ、適切に判断していく考えである。

Q　足元の旅客需要、特に定期外需要の動向について教えてほしい。

A　空港線については前年を下回る状況が続いているが、この中には大阪・関西万博開催の反動影響も含まれており、実質的には約 7%程度の減少と見ている。冬ダイヤでは中国便の回復は見られていないものの、その他のアジア各国については増便が発表されており、一定の下支え要因になると考えている。既設線の定期外需要については、万博反動減の影響を除けば堅調に推移している。下期は前年同期比 1.2%増を見込んでおり、10 月実績についても概ね計画通りである。

Q　インバウンド需要の中期的な見通しについて教えてほしい。

A　韓国をはじめとした中国以外のアジア各国からの利用は引き続き堅調に推移しており、鉄道利用に加え、商業施設なんば CITY では免税売上が前年を大きく上回っているほか、施設全体の売上も増加している。足元の状況を見る限り、アジア地域を中心としたインバウンド需要は引き続き堅調と認識している。

Q　不動産販売業の利益の持続性について教えてほしい。

A　不動産販売業の利益は、主にマンション販売を中心とした住宅販売による利益と、不動産回転型ビジネスに伴う私募リートなどへの物件売却益の 2 つで構成されている。上期実績は、私募リート向け物件売却を実施したことに加え、マンション販売戸数も前年に比べて多く、上期偏重となっている。私募リートについては、2023 年に 210 億円規模で運用を開始し、5 年以内に AUM500 億円を目指して取り組んでいる。現在は約 370 億円まで拡大しており、引き続きスポンサーとして既存物件に加え、今後開発する物件や外部取得物件についても積極的な組み入れを進めていく。物件によって利益水準に差はあるものの、来期以降も売却益を計画的に計上していく予定である。また、マンション販売についても、前期は 331 戸と販売戸数を大幅に伸ばしたが、今期・来期とも概ね同規模の販売を計画している。

以　上