

2021年度（2022年3月期）第2四半期決算説明会 質疑応答

2021年度（2022年3月期）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決算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 緊急事態宣言解除後の「なんば周辺の人流の変化」や「各駅の改札データ等」からみて、足元の回復ペースは想定どおりに推移しているか教えてほしい。

A 緊急事態宣言および10月の下旬からは時短営業も解除されていることもあり、お客さまの動きが出てきている状況である。鉄道については、説明会資料p.10-11に記載のとおり、速報ベースでは、10月の当社鉄道線の定期外収入は、2019年度同月比で、全線△32.7%、空港線△72.0%であったことから、人流の動きを踏まえて、収入も改善傾向である。さらに、統計的にカウントしている駅の乗降人員の状況をみると、直近の11月1日～14日の定期外については、前年同期と比較して3.1%増となっており、GoToトラベルキャンペーンが実施されていた昨年の同時期を超える水準まで戻ってきている。また、なんばエリアの商業施設についても、10月の施設別の売上では、前年同月比で、なんばCITYでは13.6%増、なんばパークスでは10.8%増となっていることから、緊急事態宣言解除後、改善傾向にあり、今後、当社施設の飲食店も含め、更なる回復を期待している。こういった状況を踏まえて、下半期はほぼ想定通りのスタートを切れたと考えている。

※参考）2022年3月期第2四半期決算説明会資料 p.10-11 http://www.nankai.co.jp/library/ir/setsumei/pdf/setsumei_2111.pdf

Q 通期業績予想策定の前提条件を見ると、第6波はなく、順調に回復していき、関空の利用も少しずつ開始されていくと想定されているのか。

A 関西空港の国際線旅客については、各国の入出国規制等の緩和には一定の時間を要すると考えているが、国内線旅客については、11月以降回復に向かうと想定しており、空港機能の回復に伴い、空港線の定期利用についても一定の回復があると見込んでいる。また、第6波についてはリスクと認識しているが、ワクチン接種の進展等もある中で、経済活動への影響は従前と少し違ってくるのではないかという考えもあり、現時点では前提条件にあるような段階的な回復を想定している。

Q 今年度、コスト削減の追加余地はあるか。事業構造改革と一過性のコスト削減それぞれについて伺いたい。

A 現在、事業構造改革の取り組みのほか、不要不急の費用削減、設備投資の圧縮などの施策を実施しており、安全・安心への支障がないものを中心にコスト削減に取り組んでいる。先般公表した通期業績予想においては、主なコスト削減は既に織り込み済みであり、追加削減の余地は大きくはないと考えている。削減予想額については、収益に連動する変動費の削減も含まれているが、期初見込みに対しては概ね順調に進捗しており、今年度に関しては、2019年度に比べ、費用で106億円の削減、そのうち27億円を事業構造改革の効果とみている。事業構造改革による収支改善50億円の目標については、人件費をはじめ、すべての収支改善効果発現までには一定期間を要すると考えているが、引き続き「人件費」「外注費を含めた経費全般」「不採算事業や非効率な事業に対する抜本策」を三本柱に、恒常的なコスト削減に努める。

Q 2021年度下期の運輸業の営業損益は、差引で約15億円の赤字の計画となっていると理解しているが、決算説明会資料p21に開示されている下期の鉄道旅客収入(平年ベース比)の前提では、運輸セグメントの黒字化は難しいということか。運輸業が黒字化する際の鉄道旅客収入(平年ベース比)の目安を教えてください。

A ご質問のとおり、現状の前提条件では、鉄道事業を中心とした運輸業の下半期での黒字転換は難しい。この前提条件は、上半期の新型コロナウイルスの感染拡大による緊急事態宣言期間が長引いたこと等で回復想定が後ろ倒しとなったことが要因である。鉄道事業の黒字化に限定してお答えすると、平年ベースにおけるコストを賄うための収入については、おおよそではあるが、平年ベースの2割減程度までの回復が必要とみている。ただし、下半期に限った前提で黒字化が難しいのではないかという点については、通年で見た場合、相対的に下半期に費用が多めに出るということもあり、下半期の赤字が微妙な十数億円というラインであるため、組み合わせによっては黒字化もあり得る。運輸業の黒字化の時期については、鉄道事業のトップラインの回復に左右される面はあるものの、コスト削減、構造改革への取り組みと並行して、デジタル技術の活用による安全性の向上と鉄道利用者の減少に耐え得る持続可能な運営体制の確立をすることで、可能な限り早期に黒字化させたいと考えている。

Q 鉄道事業の旅客収入の想定で、来期以降の鉄道旅客収入は、平年ベース比で何%まで、どのようなペースで回復すると想定しているか。既設線・空港線、定期外・定期に分けて教えてほしい。

A 来期以降の回復シナリオについては、現在、次期中期経営計画における事業環境や目標設定について検討段階であることもあり、2024年までの段階的な回復ペースの想定について、量的にお示しできる状態にはない。既設線については、下期以降、国内の近場レジャーや近距離旅行については回復に向かうと想定しているが、一方で、コロナ禍収束後もオンライン化の加速によるテレワークの進展等により、一定程度の減収は今後も残るものと想定している。現時点では、定期から定期外へのシフトも含め、合計で1割程度の減収を覚悟し、事業構造改革に取り組んでいる。空港線については、下期以降、国内線利用者等の需要回復は一定程度見込めると認識しているが、本格的な回復にはインバウンド需要の回復が必要となると考えている。国際航空運送協会(IATA)の航空需要に関する予測も踏まえ、2024年頃にはコロナ禍前の水準に回復すると想定しているが、当面は各国において入出国制限が続くと考えられるため、当期中は大きな回復は見込めないと想定している。

Q 同業他社では、運賃・料金の見直しについて言及されていることが出てきているが、当社の考え方について改めて伺いたい。

A 運賃制度については、当社の鉄道収入の根幹に係るものであるため、常に研究を行っている。また、同業他社で具体的に運賃改定の準備をしている企業があることも承知している。運賃改定は、これからの防災や安全対策の一層の充実などへの投資財源を確保していく面があるが、一方で、お客さまのご負担は沿線価値への影響を与える面もあり、これらを含めて慎重に研究している。あわせて、最近のお客さまの行動変化等を調査しつつ、一定の時間のご利用に対するポイント還元など、運賃制度を広く見渡し、研究を行っている。

料金についても、足の速い取り組みとして、チケットレス会員に対する特急料金について、閑散時間帯において割引需要の喚起を促す施策も進めるとともに、今後のインバウンドを含めた需要喚起のためVISAタッチ等の実証実験も進めている。現時点では、現行制度の中で事業構造改革によるコストの引き下げを進め、鉄道収入における約10%に相当する50億円のコスト削減をめざすとともに、DXを梃に新たな移動ニーズの掘り起こしと、インバウンドが戻ってきたときの準備に注力したいと考えている。

Q 前回の決算説明会で「2024年度・営業利益400億円（受取配当金含む）」の目標を掲げておられたが、現在の経営環境を踏まえ、その目標に対する考え方に変化はあるか伺いたい。

A 今年度に入っても依然、新型コロナウイルス感染拡大の勢いは衰えず、影響の長期化は続いている。ワクチン接種が進むにつれて、感染者数が急減している状況ではあるものの、第6波の懸念に加え、原油高と円安が同時進行するなど、社会・経済の情勢について将来の不確実性が高まっていることから、アフターコロナの世界は見通しにくい状況であると認識している。

「2024年度・営業利益400億円（受取配当金含む）」については、鉄道事業が一定程度（既設線の1割程度）減収となる中でも、まずはコロナ禍前の営業利益水準に早期に回復させたいという考えのもと、一定の方向性を示すためお示しした数値である。つまり、2021年に実施する事業構造改革の成果や、IATAの国際線航空需要の回復予測（2024年にはインバウンド需要がコロナ前の水準に回復）、当社が掲げた「中長期の方向性」に沿った施策を前提としたものである。特に、中長期の方向性に沿った施策の具体的な中身については、次期中期経営計画の策定の中で吟味しているところであり、外的環境の推移や当社の施策の取り組みのスピード感も踏まえて、具体的な目標数値については、次期中期経営計画の具体化と合わせて、今年度末を目途にお示ししたい。

Q 業績が回復基調に入る来期からどのようなことに着手したいか。

A 現在議論を進めている次期中期経営計画では、中長期的な時間軸で「南海グループとしてどこを目指していくのか」といった視点で、当社グループが目指す企業像について、役員を中心に議論を進めているところである。特に今後の成長戦略については、将来のバックキャストिंगで色々な議論を深めている。例えば、成長戦略において、インバウンドの取り込みをいかに多岐に、さらに加速して進めるかという考え方は、今後においても変わるものではないが、今回のコロナ禍のような、急激な社会的な変動リスクへの備えが必要となるため、インバウンドに過度に依存せず、需要の増減の影響力が極力小さくなるよう、リスクに耐え得る事業構造の再構築を進めていきたいと考えている。基本的には、これまでもビジョンの中で説明している沿線の観光資源等を生かした運輸収入の増加につなげるだけでなく、さらに踏み込んだ形で、運輸業以外での収益化を図ることに挑戦していきたい。つまり、当社の主力エリアであるなんばや沿線での「まちづくり」への取り組みをさらに発展させるということであるが、沿線自治体や地元企業などと協働が必要だと考えている。これによって「暮らす・働く・訪れる」価値を高めていく「地域共創型のまちづくり」をしっかりと推進していきたいと考えており、今後においてもこの方針は不変であると考えている。

以上