

新中期経営計画（共創140計画）説明会 質疑応答

新中期経営計画（共創140計画）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。

■ 全体に関するご質問

- Q 今中計期間において、営業収益は過去の水準を大きく超えて伸びていく想定だが、営業利益は2024年度でも2018年度並みにとどまり、利益率が悪化している。この要因について教えて頂きたい。
- A 2024年度の営業収益が2,550億円強、2018年度は2,270億円強ということで、約300億円の差がある。さまざまな要因があるが、2021年度より適用している収益認識基準による影響が大きく、2021年度の営業収益2,010億円のうち、前年比で約120億円の収益認識基準の適用による増加影響がある。その影響が2024年度にも含まれていることに加え、該当する事業が増収になっているため、営業収益が過去の水準を大きく超えて伸びていく想定となっており、結果として、利益率が悪化しているように見えている。なお、2021年度から2024年度にかけての増収は、運輸収入の回復が主な要因である。
- Q 従来、コロナ禍の収束を前提に、2024年度には受取配当金を含む営業利益400億円達成を目指されていたが、今回の目標は下方修正となっている。要因はすべてコロナ禍の収束が遅れることによるものか。その他の理由はあるか。
- A 従来、2024年度に営業利益400億円を目指すと説明していたが、その前提は、2024年にはインバウンドがコロナ前の水準に回復する見立てであった。今回、その回復時期を2025年に変更したことによる空港線の下方修正や泉北高速鉄道・バス事業等の利用減、駅ビジネスの収益減を見込んでおり、コロナ禍の影響が続くということが最大の要因である。
- Q 配当をコロナ禍前の水準に戻すためには、利益もコロナ禍前の水準に戻す必要があるか。それとも財務規律を緩めることで、コロナ禍前の利益に戻らなくても、コロナ禍前、あるいはそれ以上の配当は可能か。
- A 配当に関しては、安定配当を継続していくため、できる限り投資家の皆さまや株主の皆さまの期待に添うように努力していきたいと考えている。具体的な配当金額等については、回答を差し控させていただきます。

- Q 説明会資料 p47 に記載の設備投資の推移では、最終年度（2024 年度）の投資規模が拡大して、収益拡大の分野が大きく伸びるという計画だが、最終年度の投資規模が増えるのは、コロナ禍の収束に伴う利益の回復に見合った投資の加速を想定されていることが要因か。
- A 最終年度の成長投資が増加している要因は、物流施設の高度化として約 200 億円程度の投資を見込んでいるためである。また、なんばエリアの開発についても継続的な投資を計画しているなど、具体的な案件を積み重ねた結果である。
- Q 成長投資へのリターンはどのように考えているのか。一定の基準があると思うが、どの程度利益をアドオンしていくかが分からないので解説して頂きたい。
- A 当社のハードルレートは WACC などを中心に設定しているが、具体的な数値については回答を差し控えさせていただく。個々の投資判断については、ハードルレートをベースに決定している。今中計については、成長に向けた基礎構築の位置づけであり、収益拡大投資が約 700 億円あるうち、グレーターなんばエリアへの投資で約 280 億円、物流施設の高度化への投資で約 270 億円、泉北ニュータウンのまちづくりへの投資で約 50~60 億円を見込んでいる。いずれの施策についても、今中計 3 年間での収益への貢献割合は低く、特に、物流施設の高度化や泉北ニュータウンのまちづくりの収益貢献は 2025 年度以降となるため、今中計の利益計画には織り込んでいない。
- Q DX 推進と CO2 削減の投資について言及されているが、具体的な CO2 の削減についてはどのようなことを考えているのか。また、DX についてはどのようなことをイメージしているのか。
- A CO2 排出量の削減については、現在、その実現に向けた対策を具現化しているところだが、代表的な取り組みは、鉄道やバスにおける省エネ車両の導入や再生可能エネルギーの使用、自家用車から公共交通へのモーダルシフトの促進、グリーンビルディングの取得が中心となっている。今中計 3 か年における CO2 の削減投資は、地球温暖化の緩和および脱炭素社会への移行の機会活用等で 190 億円を計画している。DX 推進については、我々が目指す新しいまちづくり、あるいは、鉄道事業において、ラストワンマイルを含めたモビリティを具現化していくうえで欠かせないと考えている。説明会資料 p39 に記載のように、デジタルを活用して新しいまちづくりを進めていきたい。
- Q なにわ筋線が完成すると、キタにいよいよ進出することになると思うが、キタに進出したときのあるべき姿について、現時点ではどのようなことを考えているか。長期的なスパンの話になるが教えて頂きたい。
- A 本格的な投資は次期中計以降になるが、なにわ筋線の開通によって、国土軸である新大阪や大阪都心部と繋がっていくこと、また、それに伴って沿線価値が高まることを期待している。特に、北大阪、北摂方面から我々の事業エリアにスムーズに短時間で移動できるとなれば、我々のエリアが居住先として考えられる可能性が出てくる。我々のエリアの価値向上に取り組むと同時に、インバウンドが戻ってきたときに IR（統合型リゾート）等へスムーズなアクセスが可能となるような施策等に、積極的に取り組んでいきたい。

■ 各事業に関するご質問

Q 今後、運輸業の営業利益の推移をどのように見込んでいるか。また、想定が崩れる場合のリスク要因について教えて頂きたい。

A 2021 年度の見通しについては、運輸業の営業利益で約△78 億円を見込んでいる。その後、輸送人員の回復を見込んでいるため、翌年度が約△3 億円、2023 年度が約 60 億円、最終年度が約 70 億円強の計画である。リスク要因としては、コロナ禍からの回復の遅れや動力費の増加、原材料費の高騰などが挙げられる。

Q 今中計の数値計画には、運賃改定を織り込まれていないと思うが、その一方で、運輸業の営業利益はコロナ禍前に比べて低く想定されている。この対策として、運賃改定についての考えを伺いたい。

A 鉄道運賃は当社の根幹に係るものであるため、常に検討を行っている。当社グループは現在の事業構造の安定性から、大きな損が出ているわけではないが、鉄道事業だけを見ると営業赤字となっており、赤字額も同業他社と比べて小さくない。この点から、当社の置かれている状況は非常に厳しいと判断しており、コロナ禍がさらに長期化すれば、当社の営業力だけでは賄いきれないと考えている。さらに、バリアフリーや駅、車両などの安全投資に対する財源を確保する必要も出てくるので、運賃値上げに関しては、改定に向けて検討をスタートしたという段階である。時期や金額は決まっていないが、選択肢として考えている。

Q グレーターなんばエリアの開発については、自治体や地権者、共同開発者など色々なステークホルダーが存在していると思うが、ビジョンや方向性、熱量は一致しているか。御社だけが前のめりになっていて、関係各所との調整でなかなか開発が前に進まないという懸念はないかなど、現状を教えて頂きたい。

A グレーターなんばエリアの開発については、我々の「共創」の精神から、他事業者と共同で色々な開発を行っており、想いは共通である。例えば、官民共同で進めているなんば駅前の広場化プロジェクトは、車の通行を止めて歩行者天国にしていく計画であり、周囲の事業者と共に取り組んでいる。また、新今宮に関しても、星野リゾートが都市観光ホテル「OM07 大阪 by 星野リゾート」を 4 月 22 日に開業予定で、新今宮駅前についても官民合わせて活性化していこうと取り組んでいる。e スポーツについても、複数事業者と共同で、なんばを e スポーツの聖地にすべく取り組んでいる。これらのように、現在なんばで行っている開発については、官民合わせて相当数の関係者との共同プロジェクトで進めており、エリア・地域の関係者の皆さまとは同じ想いをもち、進めている。

Q 2つ目の事業戦略「選ばれる沿線づくりと不動産事業深化・拡大」において、私募リートの話があったが、扱う物件のタイプや最終的なアセットの規模のイメージを教えてください。

A 今中計期間においては、「グレーターなんばエリアの開発」「物流施設の高度化」という2つの大きな開発案件がある。グレーターなんばエリアの開発については、梅田とのエリア間競争が増してくることや、2031年度のなにわ筋線開業によるなんばの通過リスク等もあるため、継続して積極投資することによりなんばエリアの価値を上げていく必要がある。物流施設の高度化についても、過去から継続して進めてきており、今中計期間においては、最大の高度化案件である2期棟の工事を進めていく。また、グレーターなんばエリアの開発については、有利子負債残高を抑えていきながら開発スピードを上げていきたいため、私募リートの活用を考えている。周辺事業を含めた収益拡大あるいは成長投資に対して、循環型モデルで得た資金を活用していきながら、まちづくりを加速していきたいと考えている。組み入れアセット等の具体的な検討はこれからだが、開発スピードを加速できるような、適切な規模感を想定している。

以 上