

個人投資家向け会社説明会 質疑応答

2023年11月29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 南海沿線外の個人投資家に、どのようなアピールをして株式を購入してもらおうのか。

A まずは当社に関心を持っていただけることが大切だと考えている。今回の個人投資家向け会社説明会のような機会を今後も設けることで、沿線、沿線外に限らず当社の認知度を向上させ、当社のファンになっていただける方のすそ野を広げることが、ひいては株式の購入に向けたアピールにつながるかと考えているため、個人投資家さまとのエンゲージメント強化に継続的に取り組んでいく。そのためには、当社の今後の成長に資する取り組みを強化し、発信していくことが重要であると考えている。関西国際空港を沿線に持つメリットを活かし、短期的には運輸業を中心に、インバウンド旅客を最大限取り込める施策を展開し、中長期的には、運輸、不動産に次ぐ第3の柱となる事業の育成に加え、大阪・関西万博やIR（統合型リゾート）といったビッグプロジェクトをビジネスチャンスと捉え、さまざまな施策を展開していく考えである。また、2031年の「なにわ筋線」の開業によって、当社の企業価値、沿線価値は飛躍的に高まるものと期待している。なんば、沿線のまちづくりや物流施設の高度化を推進するとともに、当社には運輸、不動産を中心とした成長余地が十分あると考えている。今まで沿線外にはPR不足であったため、取り組み内容について知っていただける努力をしていきたい。

Q 昨今、インバウンドの水準がコロナ禍前に戻っていると聞かすが、株価への反映が薄いのはなぜか。

A インバウンドについては、コロナ禍前の水準まで回復している一方で、鉄道事業では空港線以外の既設線がコロナ禍前の90%弱までの回復に留まっており、コロナによるライフスタイルの変化等の影響から、コロナ禍前の状態まで戻っていないという状況である。また、人件費や動力費などのコスト増の影響もあり、今期の営業利益予想は過去最高益であった2019年度と比較すると8割程度となっている。来期以降、運賃改定効果が通年寄与することや、空港関連輸送の増加がますます期待できるという点において、利益水準はさらに回復するものとみている。株価への反映という点は、当社からのコメントは差し控えさせていただきたいが、コロナ禍前の2017年から2019年頃は2,500円から3,000円程度で推移しており、株価自体はコロナ禍前の状況にほぼ回復しつつあると認識している。営業利益をコロナ禍前の水準まで戻し、業績の戻りが株価に反映されることを期待しており、コロナ禍前を上回る株価となるように、真摯に取り組んでまいりたい。

Q 大阪・関西万博におけるビジネスチャンスはどのようなものがあるか。

A 報道では工事の遅れ等が指摘されているが、大阪・関西万博効果への期待は大きく、当社グループは、交通事業者として、社会的期待に応えるべく、交通アクセスを主眼とした事業を検討している。大阪・関西万博には期間中に約 2,800 万人の来場者が見込まれているが、開催日数(184 日)で割ると、1 日あたり平均 15 万人強が万博会場へ足を運ぶこととなる。当社グループにおいては、事業拠点であるなんばや沿線の中核エリアである堺、堺東から万博会場までバスを運行するなど、関西国際空港をはじめとする拠点と万博会場を結ぶアクセスについて、総力を挙げて輸送需要に応えるとともに、交通以外の分野についても現在検討を進めている。また、万博来場者の方がいかに当社沿線に来ていただくかも重要なポイントだと考えており、本年 3 月に設立された「EXP02025 関西観光推進協議会」と協力しながら、万博プラス関西観光という形で沿線エリアに来場者を呼び込むための取り組みを進めていく考えである。加えて、当社を含む関西の鉄道会社 7 社とともに「関西 MaaS」を共同で立ち上げている。チケットの販売、会場までのルート案内、シャトルバスチケットの予約・販売、関西鉄道 7 社のデジタル周遊券の販売等をひとつのアプリで完結でき、関西 MaaS を上手く活用しながら万博にご来場される多くのお客さまの輸送ならびに当社沿線への回遊という形でビジネスチャンスを広げていきたい。

Q 最終利益がコロナ禍前の 2019 年度を超えているのに、配当を 2019 年度水準の 1 株あたり 32.5 円まで戻さない理由を教えてください。

A 当社は鉄道事業を中心とする公共性の高い業種であるため、長期にわたる安定的な経営基盤の確保と財務体質の強化に努めつつ、収益のさらなる向上をはかることにより、安定的な配当を行うことを基本方針としている。長らく 25 円配当を実施してきたが、空港関連事業の伸長や泉北高速鉄道のグループ化等により、業績が安定的に向上してきたことや財務体質が強化されてきたことを受け、2015 年 3 月期からは 30 円をベースに配当を実施してきた。コロナ禍以降の 2021 年 3 月期から 2023 年 3 月期については、当社グループの業績がコロナの影響を大きく受けたことを踏まえ、コストの抑制策や事業構造改革に取り組むとともに、中間配当を見送り、期末配当金は 25 円とさせていただいた。2024 年 3 月期の業績は、運賃改定の効果も含めコロナ影響からの回復が堅調に進んでいる一方で、資材価格の高騰や人手不足の影響、ロシア・ウクライナにおける問題や、イスラエル・パレスチナ紛争など、さらなる不安定な海外情勢などの懸念事項があり、関西国際空港の旅客需要のウェイトが高い当社の現状を踏まえて慎重に検討した結果、現時点においては、期末配当金 25 円の予定を据え置くこととさせていただいた。ただし、通期業績の着地見込みや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考えである。

Q 物流施設高度化の全体像をもう少し詳しく教えていただきたい。

A 計画的に物流施設の高度化を進めており、北大阪流通センターでは、2020年に延床面積約50,000㎡の1号棟が完成し、翌年には約20,000㎡の新A棟、本年3月に約50,000㎡のE棟と、相次いで高度化を進めている。エリア内最大規模のⅡ期棟についても、着実に工事を進めており、Ⅲ期棟、Ⅳ期棟についても、順次高度化を進めていく考えである。今後の投資額については、Ⅱ期棟は約350億円であり、Ⅲ期棟、Ⅳ期棟はまだ検討中であるが、一定規模の金額を投じていくことを想定している。

Q 新たな観光特急車両の具体的なサービス内容、PRポイントを教えていただきたい。

A 当社沿線には世界遺産の高野山をはじめとしたさまざまな観光資源があり、日本人のみならず、中国、韓国などのアジアの方に加え、欧米の方々にも人気がある。そういった場所に「訪れる」人の増加をより一層はかるため、「乗車すること」自体が目的となる新型観光列車の導入を計画している。2025年度までの導入を目指し、現在、その仕様も含めて色々と検討を進めている段階であるため、具体的な回答は差し控えさせていただく。

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

Q 営業収益・営業利益の構成比は、将来的にどういったものにしていきたいか。

A 営業利益においては、コロナ禍の影響で一時的に運輸業が落ち込んでいるものの、コロナ禍前は運輸業と不動産業が肩を並べる水準であり、当社グループにおける事業の2本柱となっている。一方、運輸業は、現状のビジネスモデルでは人口減少に伴う先細りが懸念されることから、現中期経営計画「共創140計画」では、これら2つのコア事業に続く第3の事業の柱を育てるために、さまざまな事業分野を探索する「未来探索」を推進している。このような背景から、将来的には運輸業、不動産業と並ぶような新たな収益の柱を構築していきたい。

Q 営業収益がコロナ禍前の水準を超える見込みであるが、営業利益ベースでは届かないのは、どのような要因があるのか。

A 2021年度に「収益認識に関する会計基準」等を適用した影響により、運輸業における貨物運送業の営業収益が100億円強押し上げられており、この影響を除けば、営業収益はコロナ禍前の水準に達していない。輸送需要が回復しきっていないことに加え、コスト高の影響で動力費、修繕費等が増加していることから、依然として営業利益ベースではコロナ禍前の水準を下回っている状況である。今後については、短中期的には、インバウンド需要の確実な取り込みに加え、運賃改定や事業構造改革の効果発現、長期的には、なにわ筋線の開業や、運輸、不動産に次ぐ第3の柱の育成等により、営業収益、営業利益ともにさらなる成長を目指していく。

Q 御社の強みはどのような点か。

A 1点目は、当社の沿線には関西国際空港があることからインバウンド需要の恩恵を受けることに加え、2つの世界遺産をはじめ沿線各所に数多くの歴史的遺産が点在していることである。さらに、2031年になにわ筋線が開業すると、輸送需要の増加や沿線価値の向上、ひいては企業価値の向上にもつながることが期待できる。2点目については、多種多様な不動産物件からの収益により、事業の安定性が高く、なんばをはじめとする沿線のまちづくりや北大阪・東大阪トラックターミナルにおける物流施設の高度化の推進により、不動産業をはじめとして、まだまだ成長の余地があることである。3点目は、当社はわが国初の純民間資本による鉄道会社であり、古くは日本初の冷房車の導入、最近ではeスポーツ事業への進出をはじめとした新規事業の取り組みなど、創業当時から培われたパイオニア精神やたくましい行動力、「進取の精神」が会社のDNAとして脈々と受け継がれていることである。これらが当社グループの強みであり、さらなる成長の原動力であると捉えている。

Q ツーリズム戦略について、他社との連携・共創を前提にツーリズムの流れを構築するとは、具体的にはどういったことか。

A 当社の沿線には関西国際空港があり、高野山、熊野古道や百舌鳥古墳群といった2つの世界遺産をはじめ、全国的に見てもポテンシャルの高い多種多様な観光資源を有することは、当社グループにとっての強みである。こういった豊富な観光資源を活かすため、ヒトの移動を起点に、その流れを可視化するマーケティングにも取り組み、それらの情報を踏まえ、エリア周遊・体験の拡充をはかるため、宿泊・レジャー施設等の展開も視野に事業化を検討していく。具体的には自治体や金融機関、地元企業等の協力を仰ぎながら、ビジネスモデルを構築し、自社のリソースを投入するだけでなく、他社の資本も仰ぎながら、大阪・関西万博、IR（統合型リゾート）を見据え、国内外の観光客を沿線エリアに取り込む仕掛けづくりに取り組んでいく。

以 上