

## 個人投資家向け会社説明会 質疑応答

2024年7月22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 関西以外への事業エリアの拡大について、どのように考えているか。**
- A** 当社グループの事業は、主として沿線・関西エリアを中心に展開しているが、貨物運送業やビル管理メンテナンス業、建設業などは首都圏などの沿線外においても事業を展開している。南海辰村建設の2023年度の受注高のうち、首都圏の案件は約3割を占めている。2050年の企業像「沿線への誇りを礎に、関西にダイバーシティを築く事業家集団」では、沿線が中心である現状からエリアの拡大を意識して「関西」というキーワードが入っているが、エリアを関西だけに限定する意図ではない。今後も、海外を含めた沿線外での事業展開については、収益性やシナジーなどを総合的に勘案し、優位と判断する場合は、選択肢から外すことなく戦略を検討していく。また、沿線外での事業展開を含めて収益力を向上させ、それらを沿線に還元することも「沿線価値向上」を実現する一つのモデルであると考えている。
- Q 株価という点において、インバウンドの効果が薄れている印象を受けるが、どのように捉えているか。**
- A** 足元ではインバウンド需要は好調に推移しており、空港線の定期外収入については、2023年度は約97億円であり、前年度比で約47億円の増収、95.7%の増加となっている。また、なんばCITY、なんばパークスの商業施設の売上においても、昨年10月以降、免税売上が急拡大し、2023年度の免税売上の実績はコロナ禍前の2019年度比で約1.6倍にまで拡大している。2024年度の業績予想では、さらなる輸送需要の回復や運賃改定効果の通期寄与などから、営業収益は過去最高、営業利益は増益を見込んでいる。このように業績は順調に回復しているが、株価はやや軟調に推移していることは認識している。鉄道各社の株価も同様の動きであり、市場全体として、より成長性の高い半導体関連や高配当株に資金が流れていると分析している。また、鉄道事業は、業績が景気動向に左右されにくく「守り」に強いディフェンシブ銘柄と認識されている側面があり、鉄道会社にとっては逆風の相場であると分析している。当社の強みは、事業の安定性に加えて、中長期的な成長機会に恵まれていることだと考えており、それらが株価に反映されるように、適時・適正な情報開示に努めるとともに、今後も積極的なIR活動に取り組んでいく考えである。

**Q** 他の鉄道会社との協業、提携、合併などの可能性はあるか。

**A** 民鉄を中心に同業他社とは共同での広告宣伝やイベント開催は多く実施しているが、それに留まらず「スルッと KANSAI」乗車カードや「関西 MaaS アプリ」提供などでも協業している。当社の独自性を活かして、京成電鉄と相互連携したチケットの販売、全国登山鉄道パーミル会への加盟、韓国や台湾の空港アクセス鉄道との連携施策の実施や、現在ラピートのラッピングを実施しているスイスの登山鉄道である MOB との姉妹鉄道の協定など、時期に応じてさまざまな営業施策を共同で実施している。また、当社が所有していた 2200 系車両を昨年 8 月に銚子電鉄へ譲渡した。往年の南海カラー塗装で改造を施され、銚子電鉄では新たなフラッグシップトレインとして 3 月に出発しているが、出発式には当社の鉄道事業本部長も出席し、鉄道ファン以外にも、観光資源として大きな反響があった。関東においても南海ブランドが認知され、長く愛される車両になれば嬉しいことであると考えている。なお、現時点で他の鉄道会社との提携や合併の可能性はないものの、当社は子会社の泉北高速鉄道との経営統合を計画している。

**Q** 大阪・関西万博が与える効果について、また、万博への対策はどのように考えているか。

**A** 多くの方から関心が寄せられており、注目頂いていることを嬉しく思っている。当社グループは交通事業者として社会的期待に応えるために、交通アクセスを主軸とした事業を検討している。公表されている約 2,800 万人の来場予想者を開催日数で割ると、1 日当たり平均 15 万人強が会場へ足を運ばれることとなる。万博関連輸送としては、空港線に加え、なんばや堺・堺東からのシャトルバスの運行を想定している。現時点で精緻な来場者数が予測できず、バスの運行便数なども決まっていないため、業績に与える定量的な効果はお示しできない。各拠点と会場の夢洲を結ぶアクセスについては、当社グループの総力を挙げて輸送需要に応えるとともに、空港線以外の鉄道の二次利用の促進、交通以外の領域での当社施設の利用促進などにより波及需要の取り込みを図っていく。また、万博への対策という点については、万博の機運醸成という意味合いでの広告施策として、開催 1 年前である今年の 4 月 13 日からラピートのラッピングを実施している。加えて、当社は関西の鉄道会社 7 社で構成される「関西 MaaS 検討会」の一員として、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・販売などをスマートフォンアプリ「関西 MaaS アプリ」で案内する事業を進めている。

**Q** 配当水準が他社と比較して高くないが、株主還元を強化する考えはあるか。

**A** 2023年度はコロナ禍からの順調な回復に加え、特殊要因ではあるが、リートへの資産売却益があり、最終利益が過去最高益を更新することができた。こういったことを総合的に判断し、コロナ禍前の水準を上回り、前期に対して1株当たり10円増配の35円の配当を実現した。2024年度は、コロナ禍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、不安定な海外情勢などの懸念事項があり、空港旅客需要のウェイトが高い当社の現状としては、安定的な配当実施の観点から年間配当額を前年同額の35円としている。なお、コロナ禍で見送っていた中間配当を5年ぶりに実施し、第2四半期末に17円50銭、期末に17円50銭を配当する予定である。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、安定的な配当を行うことを基本方針としているが、自己資本比率が30%を超え、資本の蓄積が一定進んだ現状に鑑みて、配当性向などの定量的指標の導入は今後の検討課題と考えている。

**Q** 泉北高速鉄道との経営統合で、株主優待の乗車券は泉北線でも使えるようになるのか。

**A** 当社と泉北高速鉄道は、2025年度早期の経営統合に向けて準備を進めているが、統合方式や期日などの詳細については、現在協議中である。株主優待の取扱いについても、現時点では未定だが、今後検討を進め、決定次第速やかに開示する。

**Q** 事業ポートフォリオの営業利益の構成比について、将来的にはどういった構成比が理想か？

**A** 営業利益においては、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ている。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。現時点でお示しはできないが、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** 同業他社と比較して「ここが一番違う」というポイントはどこか。

**A** 当社の沿線には関西国際空港がある。関西の私鉄で関西国際空港に乗り入れているのは当社だけであり、インバウンド需要の恩恵を受けることができている点が大きな強みである。また、2つの世界遺産をはじめ、沿線各所には多くの観光資源が点在しており、さらなる魅力の発信を進めていきたい。加えて、2031年になにわ筋線が開業すると、キタから当社沿線に多くのお客さまを呼び込むことができると考えており、沿線価値の向上余地が他社よりも大きいと期待している。

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 2024年度の営業収益は過去最高を見込まれているが、営業利益は過去最高ではない。これらのことから、営業利益率は低下していると考えて良いのか。営業利益率などの目標値の有無を含めて考え方を教えてほしい。

A 運輸業、不動産業、流通業においては、営業利益が過去最高だったコロナ禍前の2019年度の利益水準に届いていない。物価高の影響もあり人件費、修繕費、動力費、減価償却費など全般的なコストの増加が影響している。営業利益率についての目標値は定めておらず、2021年度以降「収益認識に関する会計基準」等を適用していることから、営業利益率が必ずしも低下しているとは言えないが、まずは営業利益をコロナ禍前の水準に戻すことを目指して、収益力の改善に取り組んでいきたい。

Q 今後導入予定の観光特急の概要はいつ頃発表予定か。また現時点でのコンセプトがあれば教えてほしい。

A 当社沿線にある世界遺産の高野山をはじめとしたさまざまな観光資源は、日本人のみならず、中国、韓国などのアジアの方々に加え、欧米の方々にも人気がある。これらを踏まえ「乗車すること」自体が目的となる新型観光列車の導入を検討している。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が、沿線に訪れるお客さまの増加に向けた取り組みには、より一層注力していく考えである。

以 上