

2022 年度第 2 四半期決算説明会 質疑応答

2022 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 電力料金をはじめとしたエネルギーコストが上昇している環境下であるが、どの程度の影響があったか、また、エネルギーコスト上昇の影響を減殺するような手立てを講じたのかを教えてください。

A 当社の事業構造の中では動力費が大きく影響を受けており、上半期の鉄道事業の動力費の実績については、対前年比で 5 億円、比率で言うと約 4 割程度の上昇となっている。通期見通しとしては、金額は約 12 億円、増加率はほぼ上半期と同程度を見込んでいる。また、バス関係の燃料費についても増加を見込んでいる。エネルギーコストの上昇に対する削減努力については、上半期は収入の回復が遅れたということもあり、安全・安心に関わるものは除いて費用節減に取り組んだ。上半期の業績見通しに対して、鉄道事業の減益幅が、減収幅と比較して改善されており、費用の削減効果があったと捉えている。

Q 運賃改定が来期以降の業績、中期経営計画の運輸業のセグメント利益に与える影響について伺いたい。増収効果が通期寄与した場合、約 43 億円と教えて頂いたが、来年 10 月改定ということであれば、2023 年度は途中から寄与する形になると思う。中期経営計画の中で示されている運輸業の利益計画 2023 年度 60 億円、2024 年度 75 億円に対して、今回の運賃改定および旅客見通しの変化が、これらの数値計画にどういった影響を及ぼすのか教えてほしい。

A 増収効果については、2023 年度は約半分程度、2024 年度に関しては通期寄与すると捉えている。旅客の回復の状況については、少し足踏みがあり、上半期は想定を下回る形となったが、下半期の想定としては、既設線については期初並み、空港線については上方修正を行っている。直近の 10 月については、速報ベースではあるが、おおよそ想定に沿って回復しているため、上半期のもたつきはあったが、下半期に旅客が戻ってくれば、今年度末時点の回復度合いはほぼ期初想定並みに戻るものと考えている。それ以降については、現時点で大きく前提を変える見立てはしていないため、輸送人員が想定通り戻ってくれば、増収効果が中期経営計画の数値に加算されることになる。ただし、コスト増の動きについては、動力費等を含めて期初には想定しきれていないものもあるため、そういった部分を加味した上で、2023 年度以降の数値を算定し直すことになる。

Q 今回の運賃改定の申請が仮に認可されたとして、その後、鉄道旅客需要が想定以上に回復し、コロナ禍前を大きく超過する利益が出た場合、運賃の再改定の可能性はあるか。

A 現時点においては、未だ申請の段階で認可をされておらず、今後の検討にはなるが、想定以上に収入が増加した場合、お客さまの利便性向上、安全性の強化など、基本的には輸送インフラの強化やサービスの高度化に資する投資を拡大することで、お客さまへの還元に充てたいと考えている。

Q 「グレーターなんば」の進捗について、難波中二丁目開発計画以外の具体的な説明がなかったが、現状あまり進んでいないのか。

A 今回は難波中二丁目開発計画のケースを取り上げてご説明したが、決算説明会資料 p31 に記載のとおり、それ以外の具体的な案件として、なんば駅前広場の整備事業や恵美須町土地におけるシェアスタイル企業寮の建設などが順調に進んでいる。特になんば駅前広場の整備事業については、先日よりなんば駅前広場周辺を車両通行止めとして、歩行者空間化に向けた整備工事がスタートしたところである。来年の秋に駅前広場の整備が完成予定であり、当エリアでの回遊性が非常に向上するため、引き続き地域の関係者と共創してグレーターなんば構想の加速を進めていきたいと考えている。

Q 難波中二丁目開発計画のB敷地のオフィスのリーシング状況について、概ね目途が立っていることだったが、テナント属性、業種、規模などに特徴はあるか。梅田など他エリアとの比較で、インバウンド、eスポーツ関連なども期待できそうか。

A オフィスのテナント属性については契約交渉中であるため、具体的なことはお答えを差し控えさせていただきたい。なんばの南エリアという特徴を活かし、周辺のテナント等も含めてリーシングを実施し、順調に進捗しているというのが現状である。

Q 私募リートについて、今後のスケジュール感と規模感・スケールについてご教示いただきたい。また、保有する物件と売却する物件のすみ分けに特徴はあるか教えて頂きたい。

A スケジュールについては、本年10月にAM会社を設立して、私募リートの設立に向けて必要な手続きを進めているところである。売却資金を開発に振り向けていくという考え方であるため、まちづくりのスピードも勘案しつつ検討を深めていきたい。規模感については、リートを安定的に運用していくためには、一定の規模感が必要だと考えており、今後の資金需要も踏まえて検討を進めている。物件のパイプラインについては、詳細はお答えしかねるが、当社が組成するリートであるため、投資家からはなんば・沿線の物件、インバウンドを含めたミナミの成長を享受できるリートをとといった意見もある。今後、そういったさまざまなリートの投資家の意見を踏まえた上で、保有物件と売却物件のすみ分けを考えていきたい。

以上