2026 年 11 月
阪急阪神ホールディングス株式会社

2026 年度（2027 年 3 月期） 第 2 四半期（中間期）決算説明会における質疑応答

※本資料は、説明会での発言をそのまま書き起こしたものではなく、加筆・修正等を加え、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。
※また、本資料は、決算説明会（2026/11/10）時点の情報に基づき作成したものであることをご了承ください。

【長期経営構想に関するご質問】

Q　長期経営構想で掲げていた ROE8%を今年度に前倒しで達成できる見通しとなっているが、今後経営計画全体を見直すことはあるのか。

A　長期経営構想の考え方のベースを変更する必要はないと考えている。一方で、目標とする経営指標に関しては、今後社内で議論していくので、来春には説明したい。

Q　10 月 2 日の自己株式の追加取得について、何を基準として判断したのか。株価を意識した取組なのであれば、社長として株価についてのメッセージをいただきたい。

A　足元のキャッシュフローの状況を踏まえて判断した。株価が PBR1 倍を割っていることは不本意であるが、短期目線で株価を上げるための自己株式の取得は考えておらず、当社の成長ストーリーを示して実現していくことで、市場の皆様にご理解・ご評価をいただき、株価を上げていきたい。

Q　2026 年度通期業績予想では、同年度末のネット有利子負債/EBITDA 倍率を 7.7 倍としており、長期経営構想で掲げている 2030 年度末に目指す水準（同 6 倍台）から乖離しているが、金利が上昇トレンドであることを踏まえて、今後の資金調達に対する考え方に変化があるのか教えてほしい。

A　成長投資を先行させているので、一時的に倍率が上昇する見込みである。資金調達に関しては、来春に向けてキャッシュアロケーションをアップデートする中で、資産売却なども含めて整理する。

Q　長期経営構想では「新コンテンツの開拓」を掲げているが、現在の状況を教えてほしい。

A　様々なコンテンツの開拓に向けて検討しているが、IP も含めてコンテンツを育てるのは時間がかかる。東宝とも協業しながら進める。また、一つのコンテンツを、宝塚歌劇や演劇のほか、東宝と協力することにより、映画等も含めて、様々なチャネルを使って展開することも可能ではないかと考えている。

【国際輸送事業の外部化に関するご質問】

Q　国際輸送事業の外部化で得る資金について、その使途があれば教えてほしい。

A　国際輸送事業の外部化や今期の業績等を踏まえ、来春の開示に向けて、株主還元や成長投資も含めたキャッシュアロケーションのアップデートを行う中で、どうキャッシュを振り向けるかを検討するが、そこまでの間に何もしないということではない。例えば、自己株式取得については、常に機動的に判断したい。なお、10 月 2 日に発表した自己株式の追加取得については、国際輸送事業の外部化に起因するものではなく、現行のキャッシュアロケーションの中で判断したものである。

Q　国際輸送事業の外部化によって、年間 30 億円程度の営業利益が剥落することになるだろう。剥落した営業利益を補うための新たな投資先について、念頭に置いているものがあれば教えてほしい。

A　足元では国際輸送事業の外部化に向けて注力してきたが、具体的な施策は既に検討を進めている。国際輸送事業の剥落する利益分は、既存事業の伸長等でカバーできると考えている。

【各事業に関するご質問】

＜エンタテインメント事業＞

Q　スポーツ事業について、2026 年度の通期業績予想が対前年同期で増収・増益となる理由を教えてほしい。また、2027 年度以降のチームの状況を含めた見通しを教えてほしい。

A　シーズン序盤から阪神タイガースのリーグ連覇を期待するファンの方々に支持いただいている中で、球団初のリーグ連覇を成し遂げたことや法人契約の改定、電子トレーディングカードなどの新しいグッズの開発に注力したことによって増収・増益となった。チームは試合中のケガ等を除き、大きな故障者を出さずに乗り切れたことが優勝につながった。2025 年新設の充実したファーム施設も活用しながら、チーム力の底上げを図り、セントラル・リーグの 3 連覇と日本一の奪還を目指したい。

Q　ステージ事業の今後の成長戦略を教えてほしい。

A　2026 年 1 月よりチケット料金の値上げを実施している中でも、おかげさまでお客様に支持いただいている状況である。劇場はキャパシティの問題もあるので、タイでの配信の展開などファンの裾野を広げる取組を行いつつ、グッズも含めた価格戦略にも見直しをかけていくことで、さらなる成長を目指していきたい。

＜その他＞

Q　東宝グループとの連携に向けた取組について、進捗を教えてほしい。

A　人的交流も進み、本音で協議できるようになってきた。また、双方の従業員の意識が変わってきたことにより、連携のスピードが上がっている。今後の一層の協業に関しては、短期的な成果ではなく、新たな価値創造に繋がる取組を形にすべく、様々な分野で具体的な検討を進めている。

以　上