

2023 年度（2024 年 3 月期）第 2 四半期決算説明会における補足説明（代表取締役社長 嶋田 泰夫）

※記載のページ番号は、決算説明会資料におけるページ番号を示しています。

【エグゼクティブサマリー】

○2023 年度第 2 四半期決算（P4）

- ・ 2023 年度第 2 四半期の決算は、ホテル事業の宿泊需要が回復したことや、都市交通事業において旅客数に一定の回復がみられたこと、また阪神タイガースが 18 年振りにリーグ優勝を遂げるなどスポーツ事業が好調に推移したこと等により、前年同期に比べて増収・増益となった。

○2023 年度通期業績予想の修正（P5）

- ・ 2023 年度通期業績予想は、国際輸送事業では当面厳しい事業環境が続くと見込むが、ホテル事業の宿泊部門や国内旅行の動向が 5 月時点の想定を上回っていることのほか、阪神タイガースのリーグ優勝効果を織り込んで、5 月時点の予想と比べて増益となる、事業利益 1,020 億円に上方修正した。

○期末配当予想の修正（増配）（P5）

- ・ 2023 年度期末配当金は、近時の業績の推移等を踏まえ、1 株あたり 5 円増配の 30 円とする。これにより、1 株あたりの年間配当金は、50 円から 55 円となる。
- ・ 当社は総還元性向を 30%としており、自己株式の取得はこの現金配当を除いた金額を充てる予定である。

○インドネシアにおける賃貸不動産（ネオソーホーモール）の取得（P6）

- ・ 5 月に開催した決算説明会でもお話ししたとおり、日本の人口減少が加速する中でも当社グループが持続的な成長を果たしていくには、新たに成長市場に打って出ることが不可欠である。
- ・ 海外不動産事業は、この取組の最たるものであり、当社グループでは、経済成長が続く ASEAN を中心に、住宅やオフィスビルなどを手掛けてきた。
- ・ 様々なプロジェクトを形にすることでネットワークの構築が進んだ結果、昨年、インドネシアにおいて、大規模商業施設「セントラルパークモール」という優良な物件を取得する機会に恵まれ、足元では好調に推移している。
- ・ こうした状況のもと、今般、同施設に隣接する「ネオソーホーモール」を取得することができた。
- ・ 本施設は、ジャカルタで唯一、商業施設内に水族館を備えるなど目的性の高いテナントが数多く入っており、隣接するセントラルパークモールと一体的な運営管理ができ、広域から幅広い顧客層の獲得が期待できる。
- ・ これからも相応のリスクヘッジをしながらも、引き続き様々な取組を積極的に進め、できるだけ早いタイミングで海外不動産事業が 100 億円を超える利益を計上できるように成長させていきたい。

○阪急阪神ホテルズの再編（P7）

- ・ 阪急阪神ホテルズは、コロナ禍前から厳しい事業環境にあったが、特に新型コロナウイルスの影響を大きく受けた。
- ・ 引き続き厳しい事業環境が続くと見込まれる中、2021 年度から抜本的な構造改革に着手し、老朽化の著しい大阪新阪急ホテルと千里阪急ホテルの営業を順次終了することとしたほか、2022 年度からは、ホテル事業を不動産セグメント傘下とし、今後のまちづくりや複合開発等において、両事業が一体的となって強力に推進できる体制を整えた。
- ・ こうした取組を通じて、阪急阪神ホテルズの事業競争力が着実に高まり、業績も改善してきている中で、今般、資産保有と経営・運営を分離する再編を行う。
- ・ 具体的には、阪急阪神ホテルズが保有する土地・建物を阪急電鉄と阪急阪神不動産に移管し、ホテル事業は経営と運営に特化した新会社が行う。今後、ブランド力やサービスレベルの向上などを通じ、新会社はホテル事業の収益力や運営力を一層高め、競争力にさらに磨きをかけていく。
- ・ また、当社グループとしても、これらのホテルの跡地等を活用して、現在グループを挙げて取り組んでいる芝田 1 丁目計画をはじめ、今後もより良いまちづくりや魅力的な複合開発等を強力に推し進めていく。

○サステナブル経営の推進に向けた取組状況（P7）

- ・ サステナブル経営を推進していく上で、持続可能なサプライチェーンを構築する重要性が高まっている。当社グループでは、サプライチェーンの温室効果ガス（GHG）排出量について、スコープ1・2に加えて、自社以外での排出量であるスコープ3も算定し、10月に発行した統合報告書2023において開示した。
- ・ 今後、これらの排出量を継続的にモニタリングするとともに、GHGの削減に向けた検討も進めていく。

【今後の成長戦略とROE 8%に向けて】

- ・ 最後に、多くの投資家の皆様にご関心を寄せていただいている今後の成長戦略とROEについて少し申し上げる。
- ・ 今後、当社グループは持続的な成長を果たし、先程申し上げた成長市場の開拓を進めることにより、「ROE 8%以上」を目指すべきだと考えている。そのためには、発想を大きく変えて、グループを変革していかねばならないと強く感じている。
- ・ その実現に向けては、沿線を中心とした既存市場をさらに深掘りしていくとともに、どこに成長市場があるかを見極めながら、そうした市場において当社グループのどんな強みが活かせるのか、我々のどこに競争力があるのかについて様々な議論を行っている。
- ・ まだ議論の内容を申し上げられる段階ではないが、今後、各事業において、成長市場への進出に向けた戦略・施策の具体化と、そのために必要となるリソースについての検討を深めていき、最終的にグループとしての方向性や具体的な戦略、また資金をはじめとする経営資源の配分に関する方針を取りまとめていくこととしたい。
- ・ 皆様にその内容をお示しするには、もう少しお時間を頂戴するが、事業戦略、財務戦略等の具体化を進めていく。
- ・ 今後も、可能な範囲で進捗状況や議論の方向性等をご説明し、皆様のご意見も頂戴しながら検討を深めていきたいと考えているので、ご理解を賜りたい。

以 上