

2021年度(2022年3月期)決算・長期ビジョン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・長期ビジョン説明会（5/20）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。

【会社全体に関するご質問】

〈長期ビジョンについて〉

Q 「長期ビジョン 2025」では、首都圏において不動産のストックを積み上げていくの方針であったが、今回発表した「長期ビジョン－2040年に向けて－」では、短期回収型事業などフロー型も活用しながら利益伸長を図っていくという方針に軌道修正したということか。

A 「長期ビジョン 2025」においては、関西・沿線のみならず、首都圏・海外でもストックを伸長させ、首都圏・海外で安定的な収益基盤を構築することを戦略の一つとして掲げていた。

ただ、首都圏においては地価が高騰していたので、そうしたことも考慮して、物件の取得にあたっては、個別の案件ごとに、取得の意義や事業性、リスク等をみながら、慎重に判断を進めてきた。

その結果、資産規模という点では思うように伸長しなかったが、「阪急阪神銀座ビル」等の不動産開発案件を手掛けたことにより、業界内でのプレゼンスが高まり、今後の事業展開に資する不動産情報が数多く収集できるようになったので、短期回収型事業や住宅分譲事業にもプラスに作用することとなった。

こうしたことから、この4年間の首都圏での取組は、相応に成果があったと思料しており、これからは、この成果を活かすとともに今後の不動産市況を見据え、（短期回収型事業や住宅分譲事業等の）フロー型事業に注力しながら、利益伸長を図っていききたいと考えている。

〈中期経営計画について〉

Q 中期経営計画期間（2022～2025年度）累計の成長投資は2,900億円※とのことだが、これについての考え方を教えてほしい。 ※販売土地建物・エクイティの純増分を含む。

A コロナ禍を契機とした事業環境の変化や（人口の減少等の）中長期的なマーケットの変化に適切に対応しながら、当社グループが持続的な成長を果たしていくためには、今回の長期ビジョンで掲げた4つの戦略を実行していく必要があると考えている。

そして、これらを推進していくにあたっては、（財務の健全性ととのバランスをとりながら、）将来を見据えた成長投資に資金を積極的に振り向けることが不可欠であるので、今回計画では2,900億円規模の成長投資を織り込んだ次第である。

Q 不動産事業で積極的に投資を行うのは、同事業に成長の余地があると考えているということか。

A 今回の長期ビジョンでは、戦略①の「関西で圧倒的 No.1 の沿線の実現」を基軸戦略と位置づけているが、これを進めていくうえで、何よりも大切なのは、大阪梅田をはじめ沿線の各所でより良いまちづくりを行うことである。

ただ、こうした取組の成果が発現するにはかなりの時間がかかるため、それまでの間も当社グループが持続的に成長していくには、戦略②（コンテンツの魅力の最大化）、戦略③（沿線事業モデルの展開エリアの拡大）及び戦略④（高付加価値サービスの提供による事業シェアの拡大）の取組を通じて、各事業が着実に利益を伸長させていくことが必要である。

そうした中で、不動産事業について言及すると、戦略①のまちづくりで中心的な役割を担うのはもちろんのこと、戦略③の実現に向けては、同事業の成長が肝要であると考えている。具体的には、海外では、ASEANをはじめ経済成長の見込めるエリアで、まずは住宅分譲事業や収益用不動産の短期回収型事業により一定規模まで事業の拡大を図り、その上で、構築した不動産の情報ネットワークをフルに活用して、賃貸事業の規模拡大を図りたいと考えている。また、国内では、首都圏において、前述したようにフロー型事業に注力することにより、利益伸長を目指していくこととする。

Q 戦略投資枠について、M&A に用いるとすれば 300 億円というのは物足りないと思うが、資金用途について具体的な想定があれば教えてほしい。

A M&A 等については、情報・通信事業や国際輸送事業等において情報収集や検討を続けているが、各事業や当社グループの成長に資する案件があれば、（もちろん、その規模に見合うリターンを得られること等が前提となるが、）この枠にとどまることなく柔軟に対応していきたいと考えている。

Q 2025 年度における営業利益の目標は 1,150 億円とのことだが、この前提となる営業収益の考え方を教えてほしい。

A 2025 年度の営業収益については、具体的な数値の回答はご容赦いただきたいが、各事業の 2025 年度にかけての見通しは、参考資料 P19～24 のとおりである。

少し付言すると、まず都市交通事業は、コロナ禍からの回復に伴い、2025 年度にかけて鉄道運輸収入は増加していくが、通勤定期の旅客数はコロナ前の水準になかなか戻らないと想定されるため、営業利益についてもコロナ前の水準までは回復しないと考えている。

一方、不動産事業は、賃貸事業において、先日竣工した大阪梅田ツインタワーズ・サウスの稼働向上等により、また分譲等事業において、海外不動産事業の規模拡大や国内マンション分譲戸数の増加等により、営業収益・営業利益ともコロナ前の水準を上回るとみている。このほか、エンタテインメント事業や情報・通信事業は、コンテンツの強化や各事業の成長等により、コロナ前の営業収益・営業利益の水準をそれぞれ上回り、また国際輸送事業についても、取扱物量の拡大をはじめ構造改革の成果を発現させることで、営業収益・営業利益とも米中貿易摩擦の影響を受ける前の水準を上回るとみている。

このように、2025 年度においては、都市交通事業ではコロナ前の水準に復しないものの、グループ全体では、営業収益の拡大を図り、営業利益の目標値である 1,150 億円を達成したいと考えている。

〈株主還元について〉

Q 株主還元について、（成長投資等に取り組んでいく一方で）安定配当は継続していくと考えてよいか。

A そのとおりである。

【各事業に関するご質問】

〈国際輸送事業〉

Q 国際輸送事業について、2022 年度における（単価の推移等の）見通しを教えてほしい。

A 今期に入ってから、航空輸送の減便や海上輸送のコンテナ不足等により、需給バランスが崩れて価格が高騰しているが、先行きは極めて不透明で、こうした状況がいつまで続くかがなかなか見通せないのが実状である。

もう少し申し上げますと、需給が逼迫した現下の状況は、まだしばらくは継続すると見込まれるが、その一方で、競合他社ではチャーター便等による貨物スペースの確保が定着してきており、それにより競争がますます激化することが想定され、また足元では、中国・上海におけるロックダウンにより荷動きが鈍化し、その影響を相応に受けること等も考えられるので、2022 年度においては、これらのことを踏まえて、今期の見通し（通期の業績予想）を算定した次第である。

以 上