

2017年度(2018年3月期) 第2四半期決算説明会における主な質疑応答

※本資料については、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、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。

【経営全般に関するご質問】

Q 本年6月に社長に就任して以降、ご自身として特に力を入れて取り組んでいることをお伺いしたい。

A 全ての事業に目配りするよう意識しているが、強いて注力しているところを挙げるとすれば、まずは不動産事業の成長に向けた取組ということになる。同事業は当社グループの成長ドライバーという位置づけにあり、その舵取りは非常に重要だと考えていることから、梅田・沿線、首都圏、海外といった各エリアでの今後の事業展開における課題や時間軸の考え方を改めて整理し、事業部門と方向性の共有を図っているところである。

また、ここ2～3年の業績が厳しかった旅行事業と国際輸送事業に関しては、既に昨年の下期から将来の成長に向けた構造改革に着手しており、当社の強み・弱みや将来の事業環境を分析した上で進むべき方向性を打ち出し、新たな施策にチャレンジしている。その成果が表れるまでには一定の時間を要するとみているが、当社グループがこれから成長していくには、両事業においても事業基盤を強化するとともに、利益を伸ばさせていくこと等が必要であるので、それに向けて構造改革を推進しているところである。

【各事業に関するご質問】

〈都市交通事業に関して〉

Q 新聞等で報道のあった「伊丹空港線」について、可能な範囲で検討状況を教えてほしい。

A 伊丹空港線については、あくまでも構想段階であり、現時点で具体的に説明できるものはないが、当社の狙いを申し上げますとすれば次の通りである。

足元では関西経済に明るい兆しが出てきているが、その最大の要因は訪日外国人の増加である。この流れをこれから

も継続し、より伸ばしていくには、鉄道だけでなく空港や高速道路も含めて、より利便性・回遊性の高い交通ネットワークを整備し、訪日外国人を中心に関西エリアへの需要をさらに喚起していくことが不可欠だと考えられる。既に公表しているなにわ筋線、なにわ筋連絡線、新大阪連絡線とともに、この伊丹空港線が実現すれば、三つの空港やリニア・新幹線（新大阪駅）とのアクセスが向上するなど、関西全体の交通ネットワークは格段に拡充・整備されることになる。これは、関西エリアのポテンシャルの拡大とともに、当社の最も重要な事業基盤である梅田・沿線の価値向上にも繋がるので、その実現にはかなり時間を要するであろうが、一つひとつ布石を打っていきたいと考えている。

〈不動産事業に関して〉

Q 梅田地区のオフィス空室率は低下傾向にあるが、御社が保有する物件の賃料動向はどうか。

A 当社の梅田地区のオフィス空室率も低水準で推移しており、賃料動向については、個々の交渉において増額改定に至るテナントも出てきている。

Q マンション分譲事業の現状と今後の見通しを教えてください。

A 2015年度頃までは、ほぼ全ての物件が比較的順調に販売できたが、昨年度頃から、立地条件等によって売れ行きが多少低調な物件も出てきている。また、足元では用地・資材価格が高騰するなど仕入環境も厳しく、従前のような粗利水準を確保することが難しくなっていることも事実である。そうした中、当社は、従来より戸数ありきではなく、市況に応じて弾力的に供給戸数を設定する方針としており、個々の物件の利益率を重視して案件を厳選しながら取り組んでいるため、年度ごとに販売戸数や利益水準が変動することはご理解いただきたい。

今後の方向性ということ言えば、これまでの実績を通じて一定レベルの事業ノウハウは蓄積できているので、市況やリスクを踏まえた上で、相応の収益・利益規模を確保できるように取り組んでいきたいと考えている。

〈旅行事業に関して〉

Q 旅行事業の構造改革について、どのような方向性・時間軸で進めていくのか。また、通期予想から上期実績を控除した下期の営業利益は、前年同期比で大幅な減益予想となっているが、これは構造改革に伴う費用を見込んでいるためなのか。そうだとすれば、構造改革に取り組んでいる間は、この程度の利益水準で推移するとみてよいか。

A 旅行事業の構造改革については、募集型企画旅行の更なる競争力強化と「第2の柱」の確立の二つを大きなテーマとしている。まず、募集型企画旅行については、従来から収益の柱であり、特に欧州方面のツアーに強みを有しているが、昨今の事業環境の変化を踏まえて、他の方面へのツアーの強化を図るとともに、特化型商品（クルーズや海外・国内のハイキングツアー等）や個人型商品の強化等を通じて、新たな顧客層の拡大を図る方針とし、あわせて広告宣伝費などコスト構造の見直しにも取り組んでいくこととしている。一方、「第2の柱」の確立に向けては、訪日外国人の急増を踏まえた国際旅行（外国人旅行）の強化と、安定収益が見込まれる法人団体・業務渡航の規模拡大を、それぞれ推し進めていきたいと考えている。

ただ、新たな方向性に沿った展開を進めていくと言っても、進め方としては、上記の各分野で試行錯誤を重ねつつ、その結果を踏まえて、成長が見込める分野を絞り込んでいくことになる。したがって、先行的に費用を投じることにより、すなわち足元の業績を多少犠牲にしても、将来の成長が期待できる事業構造への転換を図っていくということになる。なお、こうした構造改革に伴う費用については、既に今年度から見込んでおり、またスピード感をもって進めたいとは思っているものの、単年度で完結する取組ではないため、今後も数年間は計画に織り込むことになると考えている。

〈ホテル事業に関して〉

Q ホテル事業について、ADR(平均客室単価)が想定を下回ったため通期予想を下方修正したとのことだが、その要因をどのように分析しているのか。また、ADRの回復に向けて、どのような施策を講じているのか。

A 当社では、主として近畿圏のホテルのADRが伸び悩んでいることが業績に影響している。その背景には新規ホテルの参入による競争激化や民泊利用の増加等があるものとみている。また、当社特有の要因として、2015年度の当社ホテルのADRは訪日外国人の急増に伴い他社ホテルを大きく上回って伸長したため、2016・2017年度はその反動を受けているという面もある。

今後は、客室タイプの変更により一室の宿泊人数を増やし、外国人需要を中心に一室当たりの単価を高めるとともに、これまで以上にレベニューマネジメントを徹底すること等により、ADRの底上げを図っていきたいと考えている。

以上