



グループ社会貢献活動「阪急阪神 未来のゆめ・まちプロジェクト」

阪急ドライビングスクール服部緑地

平成24年 秋の交通安全フェア



私たちは、未来へつなぐ
「環境づくり」と「人づくり」に貢献します。

表紙は、9月23日に、阪急ドライビングスクール服部緑地が開催した「平成24年 秋の交通安全フェア」の様子です。このフェアは、「阪急阪神 未来のゆめ・まちプロジェクト」の一環として、こども達とその保護者の方々に向けて、交通ルールを守ることの大切さを体感してもらうために開催したものです。当日は、豊中市や豊中南警察署などと連携して様々なイベントを実施しました。



事故ゼロの 安全な街を目指して

秋の全国交通安全運動に合わせて毎年開催されている交通安全フェア。豊中市に住むこども達を対象にしたこの取り組みには、毎回約1,500人が参加し、交通ルールについて楽しく学んでいます。阪急ドライビングスクール服部緑地では、今年のテーマを、特にこども達や高齢者に事故が多い「横断歩道での安全な渡り方」として「親と子の交通安全教室」や「自転車教室」を開催しました。

この他、大阪府警察音楽隊の演奏や阪急バスの展示など

の催しもあり、大賑わいとなりました。



車 もうルールを守れるよ!
けたたましいブレーキ音を響かせて横断歩道で急停車する自動車とそれを見て静まり返るこども達。これは、「親と子の交通安全教室」での1コマです。みんなで「横断歩道を渡るときにはしっかりと左右を確認すること」や「自転車は左側を通すこと」など、



身近な交通ルールの大切さを学びました。こども達だけでなくこれを見た大人達も交通ルールの大切さを再認識したようです。

その後「自転車教室」では、こども達が、教習所内で実際に自転車を運転。興奮した顔でヘルメットを脱いだ男の子からは満面の笑顔で「上手に乗れた！もうルールを守れるよ」と、元気いっぱいの声が聞こえてきました。

発行：阪急阪神ホールディングス株式会社 〒530-0012 大阪市北区芝田一丁目16番1号
TEL:06-6373-5100 FAX:06-6373-5670

株主様のご意見・ご感想をお待ちしております。
<http://holdings.hankyu-hanshin.co.jp/voice/>



ミックス
責任ある木質資源を
使用した紙
FSC® C009870

この印刷物は、大豆油インキを含む
植物油インキと適切に管理された
森林の木材を利用した
FSC®認証紙を使用しています。

HANKYU HANSHIN Letter



特集 進化し続ける街 梅田

|対談| 梅田の今と未来

|トピックス|
梅田 新時代の幕開け

歴史探訪
～阪急阪神沿線を訪ねて～
西宮編

株主の皆様へ

株主の皆様には、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。また、平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。

ここに「HANKYU HANSHIN LETTER(VOL.24)」をお届けいたします。

当社の2012年度第2四半期連結決算につきましては、営業収益、営業利益、経常利益及び四半期純利益のいずれも、前年同期比増となり、堅調な業績を収めることができました。これに伴い2012年度の業績予想を上方修正しております。

さて、当社グループでは、最重要事業拠点である梅田において大規模開発プロジェクトを進めており、先月、梅田阪急ビル建替プロジェクトが無事竣工いたしました。また、うめきた先行開発区域プロジェクトにつきましても、来年4月下旬の街びらきを目指して、順調に取り組みを進めています。「HANKYU HANSHIN LETTER」では、これらのプロジェクトによって大きく変貌を遂げる「梅田」について2号連続でご紹介いたしますので、是非ご覧ください。

また、今回、「HANKYU HANSHIN LETTER」をより魅力的な内容とするため、皆様に簡単なアンケートをお願いしておりますのでご回答いただきますようお願い申し上げます。

当社では、今後も、グループ全体の一層の発展を目指して邁進してまいりますので、株主の皆様におかれましては、変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

阪急阪神ホールディングス株式会社
代表取締役社長

角 和夫



Q

2012年度第2四半期の業績について、総括を含めてお聞かせください。

A

2012年度第2四半期の業績は、前年同期に比べ、営業収益は增收、営業利益、経常利益、四半期純利益は全て増益を達成することができました。

2012年度第2四半期の業績は、不動産事業においてマンション分譲戸数が前年同期を上回ったほか、前年同期には旅行事業及びホテル事業を中心に東日本大震災の影響を受けていたこともあり、

- ・ 営業収益は3,358億69百万円(前年同期比172億55百万円(5.4%)増加)
- ・ 営業利益は547億31百万円(前年同期比133億60百万円(32.3%)増加)となりました。

また、前年同期は持分法適用関連会社に対する持分比率の増加に伴い持分法による投資利益が増加していたこと等から、営業外収益は減少しましたが、

- ・ 経常利益は488億51百万円(前年同期比92億53百万円(23.4%)増加)
- ・ 四半期純利益は281億73百万円(前年同期比68億90百万円(32.4%)増加)となりました。

この結果、前年同期に比べ、営業収益は增收、営業利益、経常利益、四半期純利益は全て増益を達成することができました。

■ 営業収益



■ 営業利益



■ 経常利益



■ 四半期純利益



Q

2012年度の業績予想を上方修正していますね。

A

2012年度の業績予想については、マンション分譲事業が好調に推移していることや旅行事業がヨーロッパ方面を中心に大きく伸長していること等から上方修正しています。

2012年度の業績予想につきましては、今後も厳しい事業環境が続くものの、不動産事業においてマンション分譲事業が好調に推移していることや旅行事業において海外旅行がヨーロッパ方面を中心に大きく伸長していること等に加え、支払利息の減少等も織り込み、営業収益・営業利益・経常利益・当期純利益全てにおいて上方修正しています。



	営業収益	営業利益	経常利益	当期純利益
2012年度予想 (今回発表分)	680,000	83,000	68,000	32,000
2012年度予想 (5月発表分)	670,000	78,000	60,000	30,000

(単位:百万円)

Q

最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

A

当社グループでは、2015年度までに「有利子負債／EBITDA 倍率を7倍程度とする」ことを目標としています。この目標の達成を目指して取り組みを進めてまいりますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

当社グループでは、梅田阪急ビル建替等の大規模プロジェクトを推し進め、企業価値の向上を図るとともに、その効果の発現を通じて財務体質の改善を進めることが経営の基本方針としています。

大手民鉄の中でトップクラスの財務健全性を確保すべく「有利子負債／EBITDA 倍率を7倍程度とする」ことを具体的な目標に掲げておりますが、これまで注力してきた大規模プロジェクトが今期にほぼ一巡することから、今後はそれらの成果をもとにキャッシュ・フローを着実に伸長させるとともに、有利子負債の削減を推し進めることで2015年度までに目標の達成を目指してまいります。

当社グループを取り巻く事業環境は厳しさを増しておりますが、今後も企業価値を一層向上させ、株主の皆様のご期待に応えてまいりますので、引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



対談

梅田の今と未来

当社の2大プロジェクト「梅田阪急ビル建替」「グランフロント大阪」。これらプロジェクトが佳境を迎えた今、「大阪・梅田」はかつて無いほど変貌を遂げている。エイチ・ツー・オー リテイリングの帽岡俊一会長をゲストに迎え、「梅田の今と未来」について大いに語る。



エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社
代表取締役会長 兼 CEO
帽岡 俊一



阪急阪神ホールディングス株式会社
代表取締役社長
角 和夫

梅田阪急ビルの竣工・阪急うめだ本店のグランドオープンを迎えて

【関】グループの最重要拠点である大阪・梅田エリアでは、梅田阪急ビル建替プロジェクトが完成し、阪急うめだ本店が11月21日にグランドオープンを迎えました。まずは、現在の心境についてお聞かせください。

【角】一言で言うと非常に感慨深いですね。梅田阪急ビルの建替は、バブルの処理を進める一方で、宝塚ファミリーランドや阪急西宮スタジアムの跡地開発とも並行して進めてきた事業です。無事完成を迎えたのは、従業員の懸命な努力や多くの方の協力のおかげと感謝しています。

【帽岡】阪急うめだ本店では、従来とは異なる新しい百貨店のカタチをつくることに挑戦しています。それをお客様からどのような形でご評価いただけるのか、まさに「人事を尽くして天命を待つ」といった心境ですね。

梅田の街づくり～小林一三のビジネスモデルと良い街づくりについて～

【関】角社長におたずねします。阪急うめだ本店がグランドオープンして、ますます賑わいを見せる梅田の街ですが、これまでどのような考え方で梅田の街づくりを行ってきたのでしょうか？

【角】創業者の小林一三が日本初のターミナルデパートとして、阪急梅田駅に百貨店を開業したのは1929年。その小林が他界して半世紀が経過しましたが「良い沿線をつくる」「良い街をつくる」というビジネスモデルは今も経営戦略の根幹として変わっていません。では良い街の要素は何か？それは「教育・文化・安心」と考えています。当社グループではこの考え方で街づくりを行っています。また、企業は単に利益を上げるだけでなく、良い沿線をつくり、沿線と共に成長していくことが大切だと考えています。沿線に愛着を持っていただき、阪急・阪神沿線に住んでいることを誇りに思っていただけるように沿線開発を進めなければならない、そんな思いで梅田の街づくりを進めてきました。



インタビュー／関 純子 アナウンサー(関西テレビ放送)

梅田阪急ビルオフィスタワー

【関】今回の建替工事では単に百貨店部分をリニューアルするだけでなく、オフィスタワーが新設され、従来には無かったオフィス機能が加えられていますね。

【角】新しい梅田阪急ビルは、都市再生特別措置法に基づき容積率が1,000%から1,800%へと大幅に緩和され、東京にも例がない100,000m²ものオフィスと百貨店が共存する複合ビルとして誕生しました。梅田でNo.1、言い換えれば関西でNo.1のビルであると自負しています。今後も長きにわたりお客様に愛され続けるビルであってほしいと思います。



阪急うめだ本店について

【関】帽岡会長におたずねします。連日たくさんのお客様がお越しになっている阪急うめだ本店。この阪急うめだ本店をつくるに当たってのコンセプトはどのようなものだったのでしょうか。

【帽岡】現在の百貨店業界は、人口の減少・少子高齢化・マーケットの成熟化が進み、大変厳しい環境となっています。そこで、阪急うめだ本店では二段構えでコンセプトを考えました。1つ目は「まず、来ていただく」ということです。モノを買わなくても、わくわくする、行きたくなる百貨店をつくりたいと考えました。これを「劇場型百貨店」と言っています。2つ目はお客様に「モノをどう買っていただくか」ということです。モノを十分に所有したお客様の興味はモノから暮らし方へと移ってきてています。そこで、私たちはモノそのものではなくおしゃれなスタイルに価値を見出し、モノを買っていただく。見方を変えれば「モノを売る前にまずコトを売る」ことになります。この意味で、我々は「『モノ』リテイラーから『情報』リテイラー」への転換を図っていきます。そしてその実現のため、全体の2割に当たる16,000m²を「モノ」を販売しない大きな吹き抜けの空間施設やイベントスペースなどにあてました。「モノを売る前にまずコトを売る」という手法は文化商業の時代の到来を告げるものであり、まさに百貨店の時代が来たと感じています。我々は生活と文化を融合させる生活文化業態ですが、これは「小林一三イズム、小林モデル」そのものではないでしょうか。

今後の街づくりについて

～『うめきた』・新しい「街」の創造～

【関】阪急うめだ本店のグランドオープンに続き、来春、グランフロント大阪が街びらきを迎える大阪に新しい街が誕生します。角社長はグランフロント大阪という街について、どのようにお考えですか。

【角】今後、長期的に見れば、沿線人口の減少とマーケットの縮小が予想されます。そのため、関西・国内だけでなくアジアなど広域から人・モノ・金が集まり、交流する街づくりを進めていく必要があります。

昨年の12月、国際競争力向上のための「イノベーションプラットフォーム」の構築を狙いとして関西イノベーション国際戦略総合特区が誕生しました。これは神戸医療産業都市地区や彩都がある北大阪地区等から構成され、グランフロント大阪が含まれる大阪駅周辺地区もその1つとなっています。関西が海外の人々の交流の場、投資を含め人が集まる場として、国際競争力の高い街となっていけるよう「産・官・学」が連携して開発を進めることが必要ですし、当社グループもプレーヤーの1人として出来る限りのことをしていきたいと考えています。

【関】阪急と阪神の経営統合から6年が経過しました。梅田の街において、阪急・阪神が担う役割は大きいと思われますが、今後、どのような戦略で街づくりに取り組んでいくのでしょうか。

【角】梅田については、今後も、引き続き街の魅力を高めていく必要があると考えています。そのための取り組みの1つが、阪神百貨店が入る大阪神ビルと新阪急ビルの一体開発です。これについては、同地区が都市再生



特別措置法の特定都市再生緊急整備地域として一定条件の下で大幅な規制緩和が行われ、計画実現に向けた条件が整ってきました。この規制緩和を活用して、計画を着実に進めて行きたいですね。

梅田の街は当社グループにとって最重要事業拠点であり、他にもグループの建物や施設がたくさんあります。この梅田の街がますます魅力的な街となるように行政や他の事業者とも連携しながら、ソフト・ハードの両面で取り組みを進め、時代に合わせた街づくりを行っていくつもりです。是非期待していただきたいと思います。



トピックス

都市を進化させる「梅田阪急ビル」 梅田 新時代の幕開け

梅田エリアの開発プロジェクトが進行し、
梅田の街が大きく変貌を遂げる中、
2012年11月21日、阪急うめだ本店の
グランドオープンに伴い、新たなランドマークタワー

「梅田阪急ビル」が全面オープンしました。
41階建てのこのビルには、阪急百貨店をはじめ、
建替前にはなかったオフィスタワーが誕生。
西日本最大のターミナルゾーンにふさわしい
コンコース空間の構築や周辺施設との
バリアフリー化などの環境整備を行い、
絶好のアクセスと商業機能、
さらにビジネス機能を併せ持つ、
今までにないアーバンスタイルの顔として
生まれ変わりました。
人・モノ・情報が行き交う都市の多様化を実現する、
新しい梅田がここからはじまります。



進化し続ける 梅田の未来

JR大阪駅北側に位置する「うめきた」エリアも先行開発区域のオープンを来春に控え、梅田の街への期待はさらに高まっています。当社グループでは、JR西日本、うめきた先行開発区域開発事業者とともに、4者で「梅田地区エアマネジメント実践連絡会」を設立し、エリア全体の競争力、集客力、地域力を高める取り組みを通じて、梅田の街の魅力向上と発展を目指しています。

回遊性向上とバリアフリー化に こだわった新コンコース

梅田阪急ビルの完成に伴い、阪急うめだ本店前のコンコースも一新。旧コンコース中央部分にあった柱をなくし、天井高を9mとすることで、開放的な空間をつくりました。またエスカレーターとエレベーターの新設により、バリアフリー化や利便性向上を図り、回遊性を高めるとともに新たな賑わいを創出します。

[コンコースの詳細は次ページをご覧ください。](#)

暮らしの劇場へと生まれ変わった 阪急うめだ本店

関西最大級の売り場面積を持つ百貨店となった阪急うめだ本店。生活文化情報を発信する吹き抜けの大空間「祝祭広場」や「トータルファッショナーワールド」など、わくわくする「劇場型百貨店」をコンセプトに、従来の「モノ」ではなく、新しいライフスタイル「情報」を提供する百貨店として独自の魅力が発信されています。



新しい梅田 進化のカタチ

シャトルエレベーター方式を採用したオフィスタワー

梅田阪急ビルでは、百貨店とオフィスタワーとの動線を分離するオフィス専用のエントランスを設け、シャトルエレベーター方式を採用しました。乗用エレベーターでは日本最大の80人乗りエレベーター5基が、15階のスカイロビーまで直通アクセス（写真①）。ここから高層、中層、低層フロアごとの専用エレベーターを利用する仕組みです。この方式により、低層の百貨店の売り場確保とオフィスフロアへの快適な移動を両立させています。



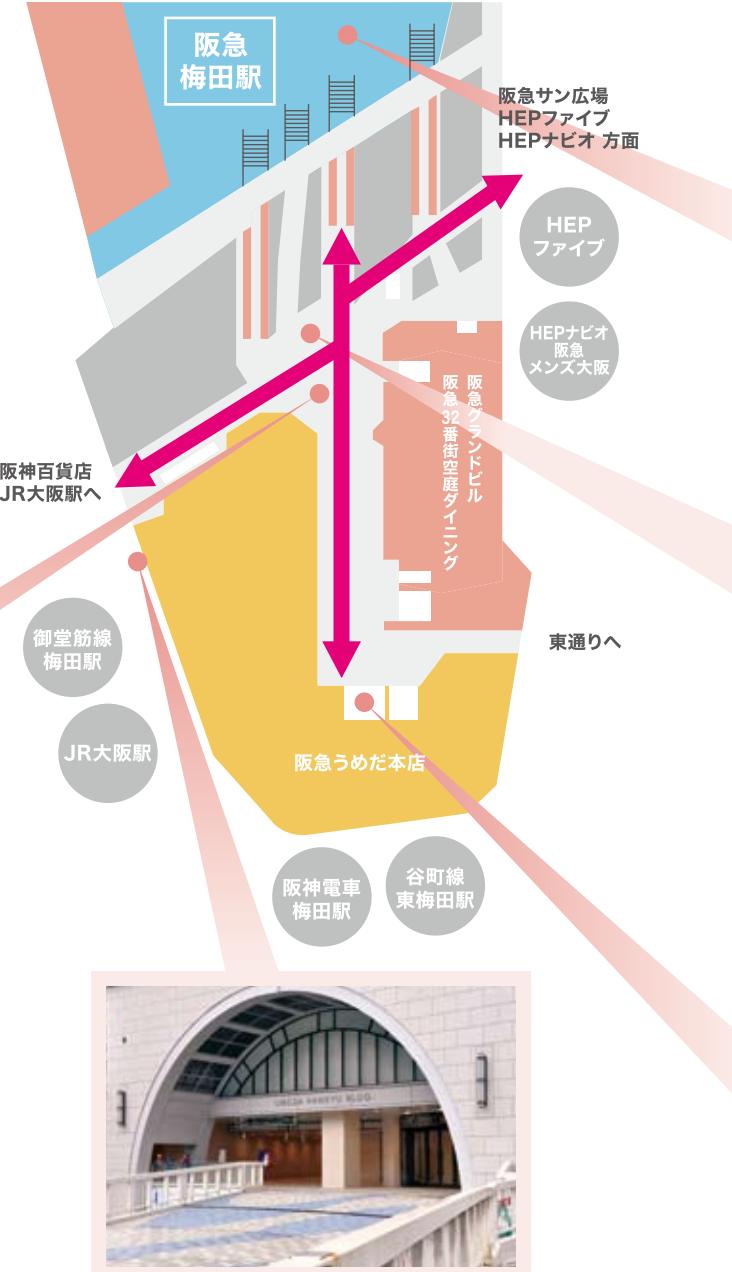
写真①

歩く梅田の大動脈、新コンコース全面開通

装いも新たに全面開通した阪急うめだ本店前の新コンコース。「東西コンコース」上層（2階）部分に「東西通路」を新設し、西側は阪神百貨店やJR大阪駅方面の歩道橋に直結しています（写真②）。また、歩道橋接続部分に新設されたエレベーターにより、地下1階から地上2階の3層バリアフリー化も実現。さらに、「南北コンコース」の南端部に6基並列のエスカレーター（写真③）を新設することで、地上と地下のスムーズな移動が可能となり、梅田の街全体の回遊性向上を図っています。



写真②



阪急梅田駅 リファイン工事も進行中



阪急梅田駅では、生まれ変わった梅田エリアの玄関口として、また日本最大級の私鉄ターミナルにふさわしいエリアにするための工事を進めています。空間コンセプトは「劇場空間 阪急スタイル」。洗練された統一感あふれるエリアの誕生に向け、2014年度末の全面竣工を目指しています。



写真③

歷史探訪

連載コラム

歴史探訪

～阪急阪神沿線を訪ねて～

西宮

- nishinomiya -

阪神間モダニズム、歴史と文化に彩られ、通勤やショッピングにも便利な街、西宮。今回は、知れば知るほど様々な顔が見えてくるこの街を探します。

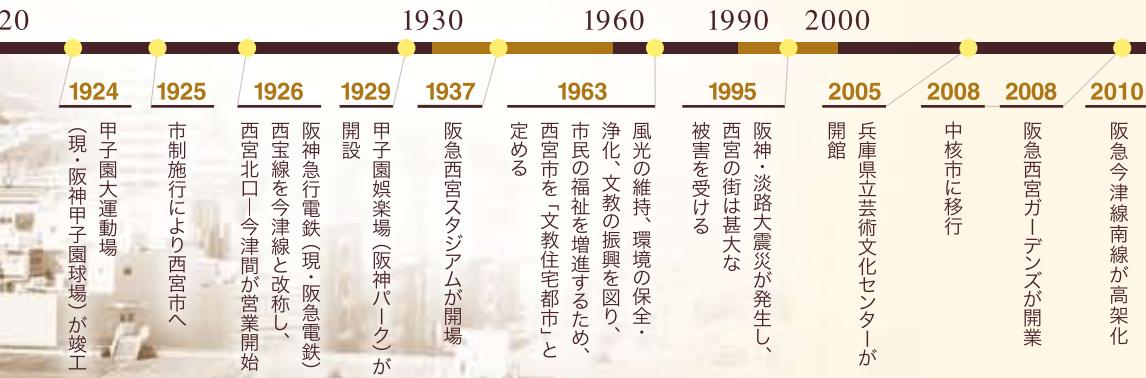


阪急西宮ガーデンズ

人々が集い、行き交う
福の神が笑う街



日本一の酒どころ



商売繁盛の神のもと、
門前町、宿場町、港町として発展

発見されて酒造業が盛んとなり、酒の運搬に船を使ったことから、西宮は今津とともに港町としても発展した。



水発祥の地

近代的で快適な郊外生活そして 阪神・阪急の2大球場が登場

兵庫県南東部に位置し、閑静なベッドタウンとして知られる西宮。ここは阪神間モダニズムを代表する高級住宅地であり、伝統ある酒蔵が軒を連ねる銘酒の街として名高い。西宮の地名の由来には諸説あるが、一説では阪神タイガースの必勝祈願で有名な廣田神社の俗称「西の宮さん（京の都から西方にある特別な神社）」から命名されたという。

この街は“えべっさん”でおなじみの西宮神社があることでも有名で、鎌倉時代末には門前町が形成。江戸時代には西国街道と中国街道が合流する宿場町としても栄えた。その後、宮水の効能が明治から大正にかけて鉄道網の整備により近代化が進むとともに住宅地開発が積極的に行われ、閑静な高級住宅街が形成されていった。そこへ、さらに活気を与えたのが阪神電気鉄道

による甲子園の開発である。住宅地に加え、野球場や阪神パークなどのスポーツ・レジャー施設を建設。中でも1924年に完成した阪神甲子園球場は、中等学校野球（現在の高校野球）とともに甲子園の名を全国的に高め、現在は「高校野球の聖地」として球児の憧れの場所となっている。さらに1935年に大阪野球倶楽部（現在の阪神タイガース）が設立されると、これに続いて阪急職業野球団（後の阪急ブレーブス）の本拠地阪急西宮スタジアムが建設され、野球ファンをはじめとする多くの人々に「夢」と「感動」を提供する賑わいある街となつた。



阪急西宮スタジアム
ホームベース

施設が誕生。中核市にも移行し、阪神間を代表する都市としてますます存在感を高めている。

悠久の時を経て歴史と文化が融合するモダンな街となった西宮。これからも西宮は人々の心を惹きつけてやまない街であることだろう。



兵庫県立芸術文化センター

【制作協力】(株)阪急アドエージェンシー (株)ハース・ヒル

財務ハイライト

■ 2012年度第2四半期決算のポイント

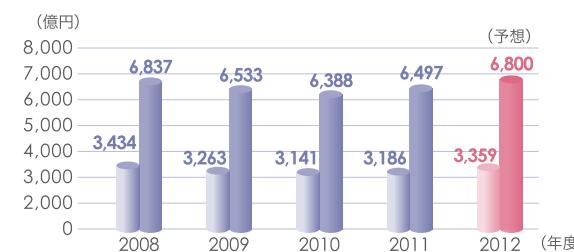
POINT 1

▶ 営業収益、営業利益は、マンション分譲戸数が前年同期を上回ったほか、前年同期には旅行事業・ホテル事業を中心に東日本大震災の影響を受けていたこともあり、増収・増益。

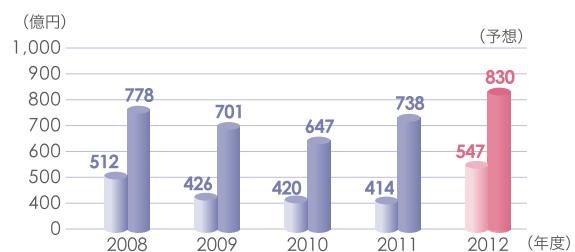
POINT 2

▶ 経常利益は、前年同期に持分法による投資利益が増加していたこと等から営業外収益は減少したものの増益。また、四半期純利益も増益。

■ 連結営業収益



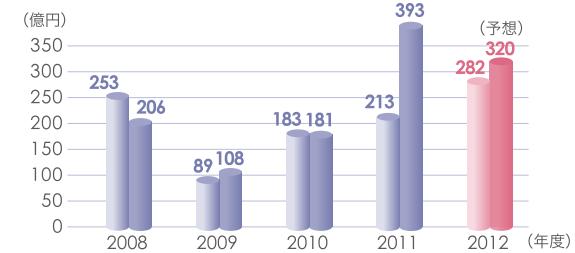
■ 連結営業利益



■ 連結経常利益

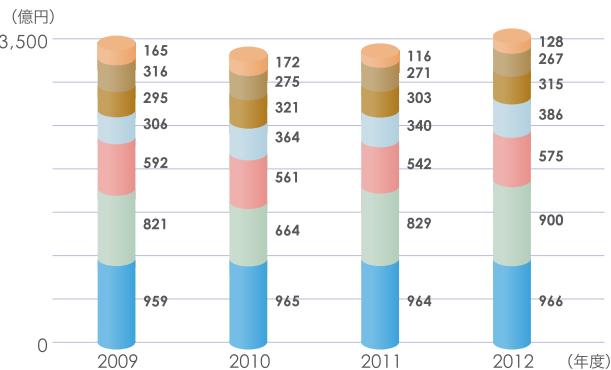


■ 連結当期純利益



第2四半期累計 通期

■ セグメント別営業収益



■ セグメント別営業利益

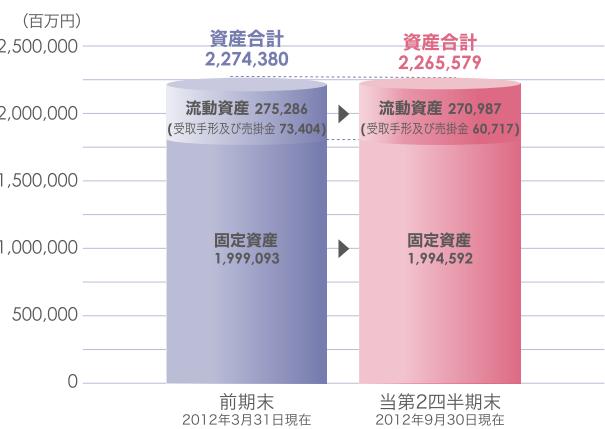


(注) 各年度の数値はマネジメント・アプローチ適用後の予想値・実績値(2009年度以前の実績値もマネジメント・アプローチを適用した換算後の数値に修正)
セグメント別営業成績のグラフは、セグメント間の内部取引等を含めた金額を記載

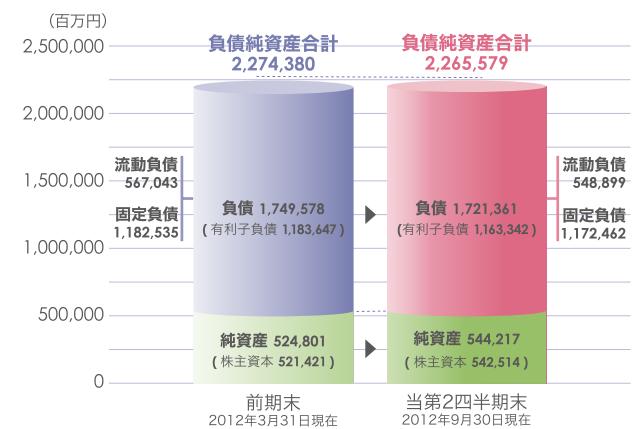
■ 連結貸借対照表

- ▶ 資産合計は、受取手形及び売掛金が減少したこと等により減少
- ▶ 負債合計は、有利子負債が減少したこと等により減少
- ▶ 純資産合計は、利益剰余金が増加したこと等により増加し、自己資本比率は23.4%に

■ 連結貸借対照表【資産】



■ 連結貸借対照表【負債/純資産】



株主メモ



■ 株主優待情報

優待基準株数	優待内容			(2012年12月現在)
	株主優待回数乗車証 (阪急・阪神共通回数カード)	株主優待乗車証 (全線バス)	グループ 優待券	
1~999	—	—	—	— (※)
1,000~2,399	4回カード×1枚 (4回乗車分)	—	—	—
2,400~4,999	4回カード×3枚 (12回乗車分)	—	—	—
5,000~9,999	25回カード×1枚 (25回乗車分)	—	—	—
10,000~30,999	30回カード×2枚 (60回乗車分)	—	—	—
31,000~48,999	① 30回カード×2枚 (60回乗車分) ※①②のいずれかを選択	—	—	—
49,000~79,999	② 10回カード×1枚 (10回乗車分) ※①②のいずれかを選択	阪急電車全線バス1枚	—	—
80,000~999,999	① 10回カード×1枚 (10回乗車分) ② 10回カード×1枚 (10回乗車分)	阪急電車全線バス1枚 阪神電車全線バス1枚	—	—
100万以上	10回カード×1枚 (10回乗車分)	阪急電車全線バス1枚 + 阪神電車全線バス1枚	—	—

※単元未満(1,000株未満)株式のみをご所有の株主様に対する株主優待(グループ優待券)につきましては、2013年5月下旬に発送予定の株主優待から廃止いたします。

1) 阪急電車全線バスの適用区間：阪急電車全線(神戸高速線を除く) 2) 阪神電車全線バスの適用区間：阪神電車全線(神戸高速線を除く)

3) 共通回数カードの適用区間：阪急電車線及び阪神電車線(いずれも神戸高速線を除く) 4) グループ優待券：入場券、宿泊・飲食割引券、旅行割引券、その他の特別優待券など

5) グループ優待券のご利用範囲につきましては券面をご参照ください。 6) 優待につきましては、9月30日、3月31日の株主名簿に基づき、それぞれ11月下旬、5月下旬に発送いたします。(年2回)

■ 配当情報

[配当政策]

当社は、経営基盤と財務体質の強化に努めながら、年間で1株につき5円を下限とする安定的な配当を実施していくことを基本方針としています。

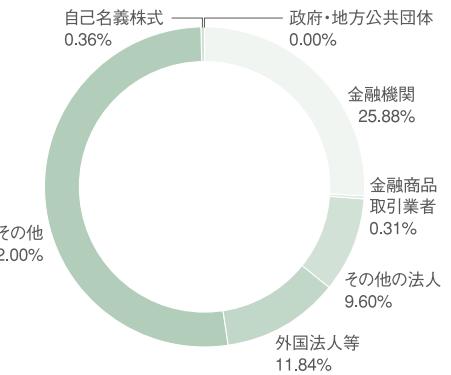
2012年度の剰余金の配当については、基本方針に従い、1株当たり5円を予定しています。(※)

※これは、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。

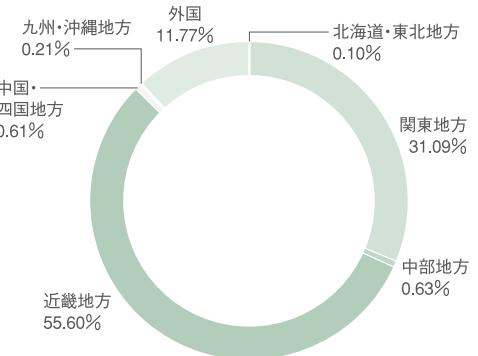
■ 配当性向



■ 所有者別株式分布状況



■ 地域別株式分布状況



■ 決算期

3月31日

■ 定時株主総会

6月

■ 基準日

定時株主総会

権利行使株主確定日 3月31日

期末配当金受領株主確定日 3月31日

■ 単元株式数

1,000株

■ 株式のお手続に関するお問い合わせ先

手続の内容	株式口座の開設先	証券会社	特別口座(※)
住所変更、単元未満株式買取請求・ 買増請求等の各種お手続	口座開設先の証券会社	三菱UFJ信託銀行株式会社(口座管理機関) 大阪証券代行部	三菱UFJ信託銀行株式会社(口座管理機関) 大阪証券代行部
特別口座から証券会社の 口座への振替請求	—	—	TEL. 0120-094-777 (通話料無料)

※2009年1月5日の株券電子化時に、株券をお手元に保管されていた株主様の株式(登録株を含む。)につきましては、特別口座で管理されております。
特別口座で管理されている株式につきましては、一般口座にお振替いただくことができます。三菱UFJ信託銀行大阪証券代行部までお問い合わせください。