

## **2019年度(2020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。

### **【会社全体に関するご質問】**

#### **〈中期経営計画について〉**

**Q** フロー型事業の競争力強化について、2018年度に中期経営計画を発表して2年が経過したが、各施策の効果について、どのタイミングで評価や見直しを行うのか教えてほしい。

**A** 現行計画では、2018～2021年度の4年間でフロー型事業を中心に利益伸長を目指すこととしており、それに向けては総じて順調に進捗しているとみている。一方、次期の中期経営計画の策定にあたっては、現在取り組んでいる施策の進捗や成果等を整理し、その上で新しい計画に反映していく必要があると考えている。例えば、旅行事業での事業構造改革については、募集型企画旅行の競争力強化に向け、欧州以外の方面強化など様々な施策を実施しているが、こうした中でも成果が出ているものもあれば、見直すべきものもあるとみており、それぞれの施策を継続するかどうかを検証していくことが必要だと認識している。また、分譲マンション事業についても、収益用賃貸マンションの開発・売却をはじめ事業メニューの拡充をより図っていくなど、今後も様々な取組を検討した上で、必要に応じて次期の中期経営計画に反映していきたい。

**Q** インドネシアでの賃貸不動産の取得は、海外でのストックの取得という新たな成長投資を実現させたという印象を受けたが、これにより、今後の成長投資の方針に何か変化があるのか教えてほしい。

**A** 当社グループのストックは関西圏に集中しているため、将来的な関西圏の人口減少を見据え、「長期ビジョン 2025」の戦略の一つとして、戦略②で「首都圏・海外での安定的な収益基盤の構築」を掲げた。当初、首都圏において相応の規模の賃貸不動産を取得することを企図していたが、ここ数年は首都圏では不動産市況が高騰していることから、物件取得にあたっては慎重に判断する必要があり、現在は取得を加速化させる局面ではないとみている。

一方、海外については、各国のマーケットや商慣習・法制度に関して理解が十分に進んでいない段階で、ストックを取得することはリスクが大きいと判断し、まずは比較的风险が小さい住宅分譲事業に 2015 年度から取り組み始めた。今回のインドネシアでの物件取得は、2017 年度から ASEAN 諸国で住宅分譲事業の規模を急ピッチで拡大してきたことにより、当社グループに持ち込まれる物件情報の質・量が高まり、成約に繋がったものであり、また今回の物件取得を受けて、更に良質な物件情報が収集できるようになっている。

このように、長期ビジョンの戦略②については、首都圏では当社グループが求める事業性に見合う物件を見つけることは難しくなっていることから、慎重に進めていくこととし、その一方で海外については、物件毎に精査をしながら、着実に物件の積み上げを図っていきたいと考えている。

## 【各事業に関するご質問】

### 〈都市交通事業に関して〉

**Q** なにわ筋連絡線・新大阪連絡線の整備について、阪急・JR 西日本・南海の 3 社間で本格的な検討開始を合意したとの報道があったが、2031 年春に開業予定である、なにわ筋線との関係も踏まえて、新線計画にかかる事業スケジュールなど、御社グループにとってのベストシナリオを、どのように考えているのか教えてほしい。

**A** なにわ筋線については、2031 年春の開業が予定されているが、なにわ筋連絡線・新大阪連絡線を整備することにより、阪急線から関西国際空港や大阪都心部への利便性が向上するとともに、阪急線へのインバウンド需要の更なる取込み期待することができる。また、なにわ筋線単独で整備する場合に生じる課題を解決できることや、なにわ筋線の事業性・利便性をより高めることが可能となり、加えて 2017 年の国土交通省の調査によると、なにわ筋線と両連絡線は同時に整備

するのが費用便益比や収支採算性からみて最も望ましいという結果であった。そうした点も踏まえて、今般、関係者間で事業化に向けて検討を開始するという事で合意した次第である。今後、当初の想定どおりに計画が進められるように、当社グループとしても関係者との検討・協議を精力的に進めていきたいと考えているが、現時点は、関係者と検討をスタートさせた段階であり、スケジュール等で何も決まったものは無いので、その点をご理解いただきたい。

## 〈国際輸送事業に関して〉

**Q 足元の航空輸出貨物の取扱物量が大幅に減少しているが、今後の見通しなどについて教えてほしい。**

A 現時点では、足元の厳しい状況が当面は続くともっており、それを反映して、通期の業績予想を下方修正している。来期以降の見通しについては、今後、中期経営計画をローリングしていく中で当社グループとしての見通しを取り纏めていくことになるが、厳しい状況が継続するとみざるを得ないと考えている。

**Q 国際輸送事業の業績が厳しいことを踏まえて、投資等を含む成長戦略を見直す考えがあるのか教えてほしい。**

A 当上半期の業績が厳しかった要因としては、主に3つあると考えている。1つ目は、当社グループの2017～2018年度の国際輸送事業は自動車関連の取引が好調で相応な業績であったが、今期はその反動が生じていること。2つ目は、国際輸送事業のモード別(航空・海運・ロジスティクス)の取扱量をみた場合、当社グループの国際輸送事業は航空輸送の比重が高く、航空輸送の取扱物量の減少による影響を受けたこと。3つ目は、当社グループの国際輸送事業は、現状では日本発着の取扱が中心となっているため、日本・中国での取扱物量の減少による影響を受けたこと。これらの複数の要因が重なった結果、厳しい業績になったと考えている。

当社グループでは、現在、国際輸送事業の成長に向けて「航空輸送の競争力を更に高めつつ、海運・ロジスティクスの両事業を大きく伸長させることにより、バランスのとれた事業ポートフォリオを構築していくこと」、また「エリア別では、アジア発着の取扱物量を増やすことで日本発着中心の現状からシフトさせること」といった大きな方向性に沿って、様々な施策を推進しているところである。これらの取組による成果を着実に発現させ、事業体質を転換していけば、今回のような事象が生じて、安定的に利益を計上することができると考えているので、今後も中長期的な観点から競争力の向上を図ってきたい。

## 〈ホテル事業に関して〉

**Q 近畿圏における御社グループのホテルの ADR が前年同期比でマイナスになっているが、下期や来期以降も低下傾向が続くとみているのか、今後の見通しを教えてください。**

A 近畿圏における当社グループホテルの ADR が低下した要因としては、まず 1 つは、昨年に相次いで発生した自然災害（6 月の大阪府北部地震など）以降、訪日客数の前年同月比での伸長率が鈍化した影響が大きいと考えている。もう 1 つは、大阪における新規ホテルの開業が、2017～2019 年にかけて大幅に増加したことである。それらの結果、需給のバランスが崩れ、ADR の低下を来したとみている。加えて、民泊についても、昨年 6 月の住宅事業宿泊法（民泊新法）の施行直後は大阪でも民泊関連サイトの登録件数が大きく減少したが、足元では相応に増加してきている。こうしたことから、ホテル事業を取り巻く環境は、当面厳しい状況が続くとみている。

**Q ホテル事業の業績が厳しいことを踏まえて、投資等を含む成長戦略を見直す考えがあるのか教えてください。**

A インバウンドの伸長率の鈍化や新規ホテルの開業による客室供給数の増大といった需給関係の影響を大きく受けるものの、収益性を高めるための施策に地道に取り組んでいくことが大切であると考えている。例えば、客室のリニューアルや家具の配置の見直し等、1 室あたりの宿泊人数を増やすための取組を引き続き進めて ADR の向上を図っていくほか、レベニューマネジメントの精度向上に努めるとともに、国内外のリアルエージェントとの関係強化やホテル会員の囲い込み等の施策にも注力していきたい。

また、こうした施策を推し進めていく一方で、中長期的な観点から事業構造の見直しに向けた検討も進めていく必要があると考えている。少し時間がかかると思うが、シティホテルより収益性が高い宿泊主体型ホテルを着実に増やしていくこと、また梅田エリアの当社グループのホテルはいずれも立地に恵まれているので、この立地の優位性を最大限に活かしながら、より高い収益性を実現できるように改革を推し進めていくこと、等に精力的に取り組んでいき、ホテル事業の成長を目指していきたい。

以上