

2024年度（2025年3月期）第2四半期（中間期）決算説明会における主な質疑応答

※本資料は、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、ご理解いただきやすいように一部加筆・修正等を加え、当社がまとめたものであることをご了承ください。

Q 従来は三大プロジェクトなどで、次期中期経営期間中に積極的に投資を行っていくとのことだったが、建築コスト上昇やインフレ下でも方針の変更はないか。その場合の財務健全性と還元のバランスについて教えてほしい。

A ご指摘の通り、建築コストなどの投資コスト上昇は認識している。一方で、人口減少の局面で持続的な成長達成するためには、成長領域への積極的投資を進めていく必要があると考えており、投資実行にあたっては、資本コストを勘案したROIC等の投資効率やハードルレートを意識しながら、慎重に判断していく。財務の健全性については、同業他社と比較してエクイティ面で劣後していると認識している。エクイティ面を向上させつつ、適切に余力を把握し、投資を実行していく。また、投資リスク管理を適正に実施し、経済環境を柔軟に捉えながら微修正等を行うという投資方針で進めていきたいと考えている。

Q 国際物流事業について、今回下方修正となっているものの、下半期からは前年比で増益に転じる計画となっており、業績が良くなる流れになっている。一方で同業他社比較では業績の改善が遅れているように見えるが、固有事由があれば、その理由について教えてほしい。

A 下半期の物量については前年同期比で増加傾向にあると認識している。一方で、航空運賃を中心とした運賃原価の上昇の販売価格転嫁が遅れており、今年度の1Qについては収支が悪化傾向にあった。2Q以降から順次荷主様から了解いただき、価格転嫁が進んでいるため、下半期からの収支は改善する見込みである。運賃原価上昇の主要因としては、中国発のEコマースがスペースを大きく占有している影響が大きい。

Q この夏にポケモンのイベントを志摩スペイン村で開催されたがイベント実施による2Qにおける旅客動向の影響と今後の推移の見通しについて教えていただきたい。

A 昨年来から志摩スペイン村では、Vチューバーおよびポケモンのコラボイベントを実施している。コラボによって、従来まで獲得できなかった顧客層の獲得と認知の向上が図れたと認識している。自社調査によると、Vチューバーコラボでは首都圏在住者、ポケモンではファミリー層にお越しいただいている。首都圏在住者で来訪いただいた方は、鉄道利用者も多く波及効果も高い。上半期来場者は前年同期比で51%増加となっており、志摩スペイン村の認知向上により下半期でも前年対比で来場者数は増加する見通しである。イベント実施により認知度が向上することが確認できたため、今後もイベント実施による更なる認知向上を図りたい。特に首都圏からのさらなる誘客を図り、波及効果も狙いたい。

Q 国際物流事業について、下半期において電子部品の輸送量の回復が見込まれるが、物量の今後の回復見通しにつ

いて中期的なスパンで教えていただきたい。

A 上半期では取扱物量について前年同期比で5%程度増加している。下半期も同水準の増加を見込んでいる。生成AIを中心とした高付加価値半導体の需要が伸びていくことが見込まれるが、来期以降の取扱物量の増加見込みの程度については、米国新政権の政策や地政学的リスクも考慮する必要があり、具体的な増加幅見通しの提示はできないものの、堅調な増加を見込んでいる。

Q **インバウンドの効果について、全体では回復基調で、大阪、京都での伸びは大きいと認識しているが、奈良や伊勢志摩におけるインバウンドの流入状況について教えてほしい。**

A 説明会資料 P.45 の鉄道のインバウンド売上高については、奈良を中心とした需要の測定をしている。奈良県内については、奈良公園周辺への来訪者数は多く、奈良交通でもインバウンド向け案内など評価いただいているが、県中南部のエリアへの誘客ができていない。また伊勢志摩へはインバウンドの誘客が十分でなく、この点が課題であると認識している。誘客に向けては、近畿日本ツーリストやクラブツーリズムとも連携をとって誘客に向けて施策を検討していきたい。近鉄百貨店が、コロナ前と比較してマイナスになっている主要因としては、コロナ前後のインバウンド顧客層の百貨店利用目的の変化によるものと認識している。具体的には、コロナ前は日本ブランドの化粧品を購入される中国からの団体客が主なインバウンドの百貨店利用者であったが、コロナ後はラグジュアリーブランド（特選洋品）を購入される個人旅行客が、主な百貨店利用者となっている。在阪他社百貨店と比較して特選洋品の店舗数が少ないため、インバウンド売上高が十分には回復しておらず、現在特選洋品の店舗数拡充に取り組んでいる。

Q **不動産セグメントにおいて沿線開発の状況と次期中期経営計画において、収益貢献が見込める案件について教えていただきたい。**

A 説明会資料 P.36 で紹介した沿線での開発物件については、許認可の取得に時間を要するなどリードタイムが長く次期中期経営計画において収益貢献する案件は少ないが学園前の開発案件については、次期中期経営計画においてある程度完成する見込みである。今後、沿線人口の減少が見込まれる中で、不動産セグメントが当社グループにおける中心事業となっていくと考えている。また、海外のファンドへの投資も進めており、今後は海外での不動産事業展開も検討していきたい。一方で、不動産事業は大きな投資を伴うため、財務健全性とのバランスを考慮すると、不動産金融の仕組みを活用して投資を実行していく必要があると考えている。次期中期経営計画の中では、投資した不動産について長期保有するのではなく、出口戦略を持ちながら投資していく回転型ビジネスの検討も進めていきたい。

Q **近鉄グループの長期的な課題点として認識しているものについて教えていただきたい。**

A 柔軟性をもう少し強く持つべきだと思っている。鉄道事業が祖業ということもあり、一度決めたことは確実にやり抜く文化であった。これまではそれで十分だったが、人口減少が顕在化している状況で、グループとしてこの先も成長していくには、決めたことをやり抜くだけでなく、バランスを持って考えることだと思っている。例として投資においては、投資余力が限られている中で、収益や社会貢献など様々な観点から判断して進めていきたい。次期中期経営計画では、数字目標だけでなく、会社のマインドも変えていきたい。