

2025年度（2026年3月期）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 動力費などエネルギーコストにおける中東情勢による影響の織込みは。

A 不確定性があるため、足元の動向等を踏まえて第1四半期までは一定のコストアップを見込んでいる。ただし、中東情勢の影響が長期化した場合には、さらに影響が出てくる可能性はある。

Q 2026年度業績予想において、国際物流の営業収入を対前年+9.4%としているが主な増加要因は。また、収益性の改善に向けたコスト削減の考え方は。

A 2025年度は、4月に発生したランサムウェア攻撃により日本発の取扱い貨物が一時的に減少した。
2026年度は、地政学リスクが増す中、航空貨物は需給バランスの変動によるスペースのひっ迫、仕入運賃の上昇が見込まれるが、一方で販売価格への転嫁を進めるとともに、間接原価・SGAの削減等に努めており、利益率の改善を推し進めている。

Q 国際物流における事業構造改革では、どのようなことに取り組んでいくのか。

A 長期的な目標としてグローバルトップ10を目指しているが、グローバルトップ3（Tier1）を正面から目指すものでなく、トップ10の中に近鉄エクスプレスも位置している、という現実的な目標を意味する。物量的に一定の存在感を示すことができれば目的は達せられると考えている。

なお、物量だけを追う方針ではなく、付加価値の高いサービスを提供し、利益を確保していく。低採算部門の整理や間接原価・SGAの削減等、引き続き構造改革・管理強化を進め、利益率の向上に努める。

Q 近鉄グループHDが引き受けているKNT-CTの優先（種類）株式の配当（利回り）と、キャッシュマネジメントシステム（CMS）でKNT-CTが預け入れ利息として受け取る金利（利率）が見合っていないのではないかと。

A 優先株式に関しては、コロナ禍でKNT-CTホールディングス（連結）の財務が悪化した中、第三者である金融機関とともに、当時のマーケット・KNT-CTホールディングスの財政状態を加味した同条件で出資しており、当社だけが特別の条件ではない。

CMSについては、親会社の立場で子会社の利益を害するような利益相反がないよう、適切に実施している。また、KNT-CTホールディングスでも、利益相反に当たらないということを独立社外役員も含めて議論いただいた上で実施している。な

お、CMSは流動性が高く、資金預け入れをするグループ会社からの申し出があれば、速やかに引き出しができるシステムである。

Q **旅行事業をグループ戦略上重要な事業と位置付けているが、グループ会社の事業性評価について、どのような評価基準をもって取締役会で議論しているのか。**

A 旅行事業は、地域共創の面で鉄道事業とは非常に親和性が高く、新たな価値を生み出していけると考えている。コーポレート・ガバナンス強化の取組み状況で説明したとおり、監査等委員会設置会社へ移行するが、取締役会等でも引き続き議論していく。

Q **鉄道の運賃改定から3年経過したが、再度の改定について今後どのような時間軸で検討を実施していくのが適切と考えているか。**

A 次の運賃改定は現時点で予定はない。
当社の強みである特急戦略の強化による収益向上、安全輸送を大前提とした生産性向上への取組み等を通して、安定的な収益確保に努めていくが、沿線人口の減少による収入減およびインフレによる人件費・動力費等の増加、金利上昇等の外部要因により収支状況が悪化すれば、運賃改定が必要になると認識している。

Q **キャピタル・アロケーションにて、「選択と集中」によるキャッシュ創出が2800億円以上とあるが、その具体的な内容は。**

A 「選択と集中」の検討・実行により、聖域なき事業ポートフォリオの見直しと資産の流動化等を図る。
具体的に回答できる段階ではまだないが、現中計期間中のできるだけ早いタイミングで実現したいと考えており、公表できる段階になれば適切な形で開示していく。

Q **流通事業は利益率の観点で厳しい面があると思うが、今後の流通事業のあり方について。**

A 利益率の改善は課題として認識しており、百貨店形態を見直し専門店形態の割合を増やす等、改善に向けた取組みを進めている。
近鉄百貨店は、あべのハルカスの中心的な存在であり、沿線の様々な価値を創造している中心的な役割を担っていると考えている。また郊外店舗については、低層階は食品売り場（デパ地下）と百貨店形態、それより上層階については専門店化し、徹底的なローコスト運営に変えていくことで利益率・収益の改善に取り組んでいる。

Q **中長期的に、アセットマネジメント収益やフィー型収益をどの程度グループ利益の柱へ育成していくイメージなのか。**

A 不動産セグメントの現在の収益の柱である分譲、賃貸に加えて、バリューアップして売却するビジネスモデルである一棟収益

不動産投資事業や仲介ビジネス等のフィービジネスを伸ばしていきたいと考えている。

また、フィービジネスには AM、PM、BM、ホテルの MC、CM があるが、グループの AM 会社の活用も含めて、当該フィービジネスの利益を現在の 1.5～2 倍程度の規模へと拡大していく。

Q ROIC 改善・BS 効率改善後の中長期利益成長を、具体的にどの事業・収益モデルで実現していく考えなのか。

A 資産流動化等の局面において、当社グループが継続的に関与すべきものと、そうでないものがある、と考える。資産流動化による B/S、ROIC 改善と、前問のような周辺フィービジネスとの併存について、中計期間で結果を出していきたい。

Q 事業ポートフォリオの見直しでは、具体的にどのようなことを念頭に置いているのか、親子上場に関する考え方も併せて回答いただきたい。またホテル事業における MC 拡大の視点から、資産売却が加速することも期待できるのか。

A 聖域を設けず、事業ポートフォリオの見直しの検討を行う。具体的に回答できる段階にはないが、グループ経営での役割や社会的意義を踏まえ検証・判断を実施していく。

親子上場については、これまでも最適な資本関係の検討はしているが、現在の資本関係は、現時点ではベストと考える。ホテル事業では、運営受託と直営の 2 軸で事業展開をしており、今後も必要に応じて流動化や売却について検討する。

Q 格上げを新たに目標として定めているが、いつ格上げされることを想定しているのか。

A 各事業での構造改革・各施策の取組みや財務面での着実な改善を評価いただき、JCR 様では昨年 3 月に BBB+ から A-（見通し：安定的）へ格上げされ、R&I 様では本年 4 月に BBB+ の安定的からポジティブへ変更された。中計アップデートで定めた数値目標を、スピード感をもって確実に達成することで、利益の蓄積と財務健全性を推し進め 2028 年度での A フラットの格付け取得を目標とする。