



2025 年 11 月

東武鉄道株式会社

2025 年度第 2 四半期（中間期）決算説明会 主な質疑応答

※本内容は、書き起こしではなく、説明会での質疑応答の内容を弊社にて簡潔にまとめたものです。あらかじめご了承ください。

Q. レジャー事業の通期計画値について、営業収益は大幅に上方修正しているものの、営業利益は微増である。想定外の費用が出ているのかと推測するが計画の作り方を教えていただきたい。

A. レジャー事業の主な増収要因は、旅行業である。旅行業においては、下期が団体旅行の繁忙期にあたるため、対計画で増収増益を見込んでいる。旅行部門の利益率の関係から利益が大幅には伸びないが、営業利益を着実に確保していきたい。

Q. 現在公表中の総還元性向や DOE という指標は、今後修正する可能性はあるのか教えていただきたい。

A. 現中期経営計画期間中の想定としては、総還元性向 40%以上を方針として示しているが、これは最低限の水準と考えている。業績は堅調に推移しており、より高い水準を目指したい一方で、株主還元については今後の成長投資・利益の伸長・事業基盤の安定化・財務健全性との整合性を取ることが大切と考えている。そのうえで、DOE を意識し、継続的・段階的に増配していくことを基本姿勢としている。なお、中長期的は、2028 年度以降も成長ドライバーである観光、不動産、新規事業で利益をしっかりと積み上げ、株主還元のさらなる拡充、また総還元性向等目標としている指標の数値についても見直していきたい。

Q. 運賃改定について、関係省庁との協議の状況、時期や改定率を教えてください。

A. 現在関係省庁と事務的な内容について調整中であり、具体的な時期についてはお話しできかねるが、可能な限り早く実施したいと考えている。また、改定率等に関するもお示しできないことをご理解いただきたい。それらに関しては、お示しできる段階になった際にあらためてご説明させていただきたい。

Q. 東京スカイツリータウンエリアについて、開発計画の進捗状況、収支計画を教えてください。

A. 向島一丁目エリア・押上一丁目エリアについては、当社グループだけではなく、他の地権者と共同で組合での再開発を検討している。現在、押上一丁目エリアについては、まちづくりを考える会を立ち上げ、勉強会を実施している。それが順調に進行した場合、来年度において再開発の前提となる準備組合を設立することを目指している。一方、向島一丁目エリアについては、地元の地権者との協議を始めたところである。また、とうきょうスカイツリー駅付近高架下開発については、高架化工事完了後の 2028 年度以降に段階的に着手・整備していく。事業収支についてはまだ具体的なものはなく、特に、押上一丁目エリアと向島一丁目エリアに関しては、地元の方々と協議しながら進めていくものではあるが、当社としては、国際観光拠点にふさわしいホテルやエリア価値向上に資する住宅開発等を想定しており、しっかり利益を出していきたい。

Q. ホテル事業について、足元堅調と理解している。稼働率・ADR が高止まりしているなか、御社がホテル事業についてどのような成長戦略を描いているか詳細に教えてください。

A. 2030 年代半ばに向けて、ホテル事業に関しては高い利益貢献ができるよう推進していきたい。そのため、まず既存ホテルの収益最大化を行う。都心部のホテルについては、稼働率・ADR が高い水準ではあるが、引き続きインバウンドのお客が増えることを前提とすれば、まだ収益を上げられると考えている。また、既存のホテルには地方・郊外のホテルもあるが、稼働率・ADR については上昇させる余地があると認識している。

新規ホテル開発に関しては、銀座7丁目、日本橋3丁目、大阪御堂筋、博多駅前において順次建設を行い、収益化していく。東京スカイツリータウン周辺の開発においても、ラグジュアリーホテルの建設を検討していくほか、日光金谷ホテルの全面リニューアルも推進中であり、さらなる利益貢献も期待できると考えている。

Q. SAKULaLa について、収益化スケジュールと、どのように収益化を図るのかを教えてください。

A. SAKULaLa については、加盟店の拡大と加入者の拡大の2つの側面で営業推進している。ビジネスモデルとしては、加盟店の利用料収入が軸である。足元の状況としては、東武宇都宮線改札のほか、汎用決済端末や入退館システムにおいて、顔認証によるサービスに着手した。これにより、指静脈と顔の2つの認証方式を持つ国内初のサービスとなっている。収益化のスケジュールだが、2030年代半ばに2,000万人の利用者と50億円の利益を目指し、2030年に単年度黒字化を目指す。単年度黒字化については、1年・2年と前倒しを目指して事業を推進していきたい。プラットフォームビジネスのため、収益化までの時間はかかるが、東武線沿線以外で事業拡張できるビジネスとしてグループを挙げて取り組んでいく。適宜情報開示し認知を高めていきたいと考えており、注目いただきたい。

ホテル等のレジャー事業、生体認証等の新規事業、不動産事業については、鉄道部門以外の非鉄道部門の成長ドライバーとして掲げており、今後、成長させていくことが非常に大切と考えている。これら3本柱を軸として持続的な成長を遂げていきたい。2030年代半ばには、非鉄道部門で、グループ全体の営業利益の7割を担うという構造を目指していきたい。

以 上