

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業像

沿線への誇りを礎に、関西にダイバーシティを築く事業家集団（2050年の企業像）

営業利益
360億円以上営業利益
460億円以上純有利子負債残高/E
7倍台ROE
7%程度

② 中長期の経営戦略

1. 飛躍的な不動産事業の拡大

M&A等のインオーガニックな手法を選択肢に加え、大家業から総合不動産事業への脱却をはかる

3. 鉄道事業の分社化

2026年4月1日に鉄道事業を分社。持続的な企業価値向上と事業特性に応じた運営体制最適化を実現

2. 未来を拓く公共交通事業への変革

将来的な存続困難との危機感下、未来のための投資を集中実行し、事業の存続と成長に挑戦

4. なにわ筋線開業への対応

2031年春目標のなにわ筋線開業により沿線の利便性向上と関西のビジネスチャンス拡大に対応

③ 対処すべき課題

① 人口減少への対応

- ・ 事業エリアの人口減少が顕著。将来の人財不足対応を見据えた事業運営高度化が必要
- ・ 人への投資加速により、変革・成長し続ける企業グループへの進化を目指す

② 自然災害への適応

- ・ 地震・台風等の自然災害激甚化に柔軟に対応する必要がある

③ 公共交通事業の持続性強化

- ・ 現状延長では将来的な事業存続が困難。安全・安心を前提に事業運営の高度化と最適化を推進
- ・ 総額3,600億円投資（収益拡大投資最大2,100億円、安全・更新投資最大1,500億円）を短期集中実行

面接で使えるポイント

- ・ 大阪府南部・和歌山を基盤に、鉄道・不動産・流通等幅広い事業を展開。
- ・ 2026年4月の鉄道事業分社化で、新たな経営体制へ移行。親会社は株式会社NANKAIに商号変更予定
- ・ なにわ筋線開業2031年春目標、IR誘致など関西のビジネスチャンス拡大に加え、不動産事業M&Aで飛躍的な成長を指向

証券コード 9044

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

暗記する数字3つ

連結売上高
2,647億円営業利益率
15.1%財務健康度
36点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 50.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
667万円

陸運業内 28位/57社

平均年齢
45.2歳

陸運業内 20位/57社

平均勤続
22.6年

陸運業内 3位/57社

女性管理職
8.3%

陸運業内 14位/46社

男性育休
93.0%

陸運業内 20位/44社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

要するに

大阪に本社を置く陸運業大手で、鉄道事業を中心とした総合運輸企業

主力事業・セグメント

- ・Urban運輸 43.8%
- ・不動産 19.5%
- ・Leisure・サービス 13.9%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高2,647億円の事業規模
- ・営業利益率15.1%と高い収益性
- ・平均勤続22.6年と定着率が高い

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: NANKAI・東京流通センター・三菱地所が物流効率化に向けて

