

2006年4月28日
東日本旅客鉄道(株)

2006年3月期決算説明会 主なQ&A

Q: ダイヤ改正効果を含めた在来線の収入の見通しについて、つくばエクスプレスの減収はこれで終わりと考えてよいのか、それとも定期収入についてJR東日本からつくばエクスプレスへの転移がまだあると考えたほうがよいのか。常磐線へのグリーン車導入でどれくらいの増収を考えているのか。中央線等他線区への拡大は考えているのか。

A: 2006年3月期は、ダイヤ改正効果で71億円の増収となった。2007年3月期については、旅客運輸収入全体では基礎ベースで100.2%、東京圏では約100.5~101%の伸びを見ている。これをベースに、つくばエクスプレスのマイナス効果の平年度化、2005年12月のダイヤ改正効果の平年度化を取り込み、運輸収入で58億円の増収を見込んでいる。つくばエクスプレスの減収の見通しは、変動要素はあるものの、3月、4月の定期券の買い替え時期も過ぎており、この辺りで済むのではないかと考えている。

常磐線グリーン車導入は来年春からで、まだダイヤも決まっていないので具体的な金額は申し上げにくいですが、それなりの効果はある。グリーン車は着席サービスの提供の一環と考えているが、中央線については既に中央ライナーを導入している。また中央線には今年、10両編成の新型車両を導入するが、これにグリーン車を連結するとさらに混雑するので難しいと考えている。ただ、今後はお客さまが大幅に増えないなかで単価アップが重要な施策になるので、柔軟に考えていきたい。

Q: 新幹線の増収施策について、「大人の休日倶楽部」等、注目しておくべき点はあるか。

A: 新幹線高速試験電車 FASTECH360 が実用化するのには先になるので、それまでは今持っている新幹線のネットワークでしっかり稼いでいくことになる。1つは、昨年立ち上げた「大人の休日倶楽部」の会員を増やし、よりご利用しやすい魅力的な旅行商品を提案していくことでお客さまを増やしていく。またハード面では、デジタルATCが東京まで延びれば乗り心地が向上するだけでなく、多客期のゴールデンウィークや年末年始、お盆において、輸送力が不足していた部分に、的確に臨時列車を走らせることなどで収益を確保しやすくなる。当面はこのような形で、今あるハード、ソフトを使って収益を固めていきたい。

Q: 中期経営構想「ニューフロンティア 2008」の考え方を、お伺いしたい。運輸業の営業収益について、「ニューフロンティア 2008」の計画数値を今年度上回ることになっているが、ある程度コストをかけてもさらに増収を達成していくのか。中期経営構想の超過達成の見込みは如何か。

A: 前期、運輸収入がこれだけ増えた要因として景気の後押しなどもあるが、グリーン車の増投入や湘南新宿ラインの影響が大きいと考えている。直通運転により乗り換えをなくす、もしくはエスカレーター、エレベーターの整備も含めて乗り換えの抵抗をなくすことで、これまで電車に乗らなかった方や高齢の方にご利用いただいていることもあると考えている。今後、2010年度までに約490駅のバリアフリー設備を設置していく。今年3月に開始した東武鉄道との日光への相互乗り入れも好調である。

いずれにせよ、施策によりお客さまが増える余地があることがわかったので、他の交通機関とも競争もするが協調しながら施策を進めていきたい。「ニューフロンティア 2008」の上方修正については、1年目が終わったばかりであり、まだ早いと考えている。今期は、地道な増収に努力したい。

Q: 今期、物件費がかなり増える計画だが、今後、どのように考えればよいか。Suica やグリーン車関連の費用であれば、トップラインに連動して右肩上がりで増えていくのか。

A: 2006年3月期決算も2007年3月期の業績見込みも、費用が増える要因の1つはSuica関連経費、ビューカードの発行関連経費が増えることである。Suica関連経費のリース料で申し上げますと、現在の見通しでは、2007年3月期、2008年3月期が山になると見ている。他の経費の動向もあるので申し上げにくいですが、2008年3月期も物件費が多少増える要素はある。Suicaについては、新たなシステム開発や技術開発が必要になる可能性もあり、あくまでも現段階の見通しとしてご理解いただきたい。

Q: Suica について、ジェイアール東日本メカトロニクスやジェイアール東日本情報システムで外部売上が増えているとの話だが、PASMOと共有する段階で、システム販売収入がいつ、どれくらい見込めるのか。

A: 2006年3月期から増収効果が出ているが、相手先が少数、特定者であるため、具体的に数字は申し上げられない。

Q: 設備投資の見通しについて、4年間で3,800億~3,900億円との説明だったが、「ニューフロンティア 2008」を発表した際の年間3,600億円から200~300億円増えた要因は何か。「4年間で営業キャッシュフロー2兆円」の目標が変わらないとすると、債務を1,000億円削減するペースが落ちるのか。

A: 「ニューフロンティア 2008」の策定にあたっては、多くの投資案件のなかでどれを優先的に実施するかを決めて、約3,600億円とした経緯がある。設備投資が増加した要因の1つとして、昨今の自然災害の多発を踏まえ、これまで時間をかけて着実にやってきた対策を前倒しすることがある。また景況感を踏まえ、思い切って前倒して実施する施策が増えた。債務削減や株主

への着実な還元という考え方は変えていない。原資については、トップラインの伸び、資産売却でキャッシュを生み出せると考えている。

Q: Suica について、コストが増えることはわかったが、メリットについて数字でコメントできることはあるか。また、金融事業に対する考え方と、他社と比較した場合のJR東日本の強みをどのように考えているか。

A: Suica のショッピングでのビジネスモデルの基本は手数料収入である。現在、1日のご利用件数は約 27 万件であり、着実に増えてきている。2009 年 3 月期までに、1日当たり 400 万件まで着実にご利用件数を増やしていったら、このビジネスモデルを成功させたい。

Suica の強みは、鉄道で使えることである。この強みを最大限に活かして、交通系についても首都圏エリアだけでなく、徐々に他のエリアへも広げ、Suica の認知度を上げていきたい。

Q: 「ニューフロンティア 2008」の達成に向けて、外部及び社内リスクをどう考えているか。

A: 1つは、金利動向である。長期金利が上がるとしても、目を見張るほどは上がらないと思うが、注視していきたい。また、現在、耐震補強の前倒しを含め大規模な地震対策を行っているが、これは「ニューフロンティア 2008」の期間に限らず、万一、そのような災害が起きたときにどのように対応するか、今後も検討していきたい。

以上