

2014年10月31日
東日本旅客鉄道株式会社

2015年3月期第2四半期決算 主なQ&A

[北陸新幹線]

Q： 北陸新幹線の開業で、どのように新しい顧客層を獲得していくのか。

A： 金沢開業によって、東京と北陸の流動を増やすことで全体のパイを大きくしていく。首都圏の3,000万人が富山あるいは金沢に足を運ぶ機会が増えるので、飛騨、長野、新潟などの地域を回るルートなど、広域観光ルートの整備を考えている。

[非運輸業（駅スペース活用事業）]

Q： 駅スペース活用事業について、現在行われている工事によるリターンの考え方を教えて欲しい。

A： 工事のうち、耐震補強工事などを除いた、直接リターンを見込める部分について、DCF法によって投資判断を行っている。

Q： 駅スペース活用事業では、工事による支障閉店が大きいですが、グループとしての収益力向上に向けて親会社としてどのように取り組んでいくのか。

A： リーマンショックや東日本大震災など、厳しい環境にも置かれてきたが、様々な取組みを行う中で、生活サービス部門全体ではしっかりと投資に対するリターンを上げている。様々な業種、業態があるが、その組替えなども含めて、全体のマネジメントを行っていく。

Q： エキナカについて、自社で運営することが良いと判断している基準を教えて欲しい。

A： コンビニエンスストアについて、店舗面積に対する売上は市中と比較して悪い訳ではない。品揃えを変えることなどで客単価を上げて、価値を高めていけると考えて

いる。エキナカと市中では違ったニーズがあり、そのノウハウを当社は多く持っている。

[非運輸業（ショッピング・オフィス事業）]

Q： 丸の内周辺では上向きな景気を受けて、オフィス賃料の値上げ交渉が始まっていると聞くが、東京駅周辺の賃料交渉の見通しと来期以降の業績に与える影響を教えてください。

A： オフィスの状況は改善されてきている。都心5区で5~6%程度の空室率と言われているが、当社の空室率はもっと低い水準にある。東京駅というマーケットを考えると、強気になれるのではないかと考えている。

[非運輸業（ホテル事業）]

Q： ホテルが減収になっているのは、業界全体の動きと比べると違和感があるが、何が背景なのか。

A： 宿泊は好調で、メッツやメトロポリタンでは稼働率が80%を超えているが、宴会部門が減少した。

[営業費用]

Q： 部外委託費の増加は人件費の減少と対応しているのか。3ヵ年計画でも、これまでと同じように増加していくのか。

A： 部外委託費の増加は人件費の減少と密接に関連している。人件費と部外委託費のトータルは減少していくことを見込んでいる。

[羽田空港アクセス線構想]

Q： 羽田空港アクセス線構想ではどの程度の補助金が見込めるのか。補助金が少ない

場合は取り止める可能性もあるのか。

A： 現在はスキームを検討しているところで、ご利用の増加だけで、3,200億円の事業費を賄えないようであれば、運賃あるいは補助金等の工夫が必要となる。有益な施策なので、しっかりとしたスキームを示しながら、実現に向けて進めていきたい。

[今後の重点取組み事項]

Q： 「今後の重点取組み事項」の中にある「エキナカ事業を基盤としたグループ一体となった新業態・サービスの推進」に関して、何か新しいアイデアがあるのか。

A： 従来は、グループ会社がそれぞれで展開していたが、例えば、三鷹で紀ノ國屋とJR東日本フードビジネスがコラボレーションした店舗を展開するなど、グループ会社同士の連携によるサービス向上を行っていく。

Q： 「今後の重点取組み事項」の追加項目の中で、次の3年間で費用減項目として出てきそうな施策、新たに出てくる設備投資について教えて欲しい。

A： 「はばたく」の項目の中に「ワークスタイル改革、組織運営の効率化」という項目があり、その中で「グループ会社と一体となった受委託業務の効率性・生産性の向上」を掲げている。グループ会社と当社の担当部署、経営企画部が共同で効率化に取り組んでいる。仕事のやり方を見直し、一人ひとりの生産性を高めながら価値を上げていく取組みを行っている。

投資については、羽田空港アクセス線構想や、品川開発などがある。通常の投資は営業キャッシュフローの範囲内で対応することが可能と考えている。

Q： 新幹線の大規模改修はJR東海と同じようなスキームで考えているのか。来年、再来年あたりから引当てが始まると見込んでおく必要があるか。

A： 通常の修繕では追いつかない部分が出てくるので、大規模な改修を検討していかなくてはいけない時期に来ている。スキームを含めて勉強しているところである。

[その他]

Q： WTO の政府調達協定から除外されたが、今後の資材調達にどのような変化が表れてくるのか。

A： 今までは、一定条件以上のものは、官報に公告して入札という流れであり、通常の契約や購入と比較して追加で時間がかかっていた。今後は、よりスピーディーに契約できるということが大きなメリットである。国内外区別なく、「いいものを安く、しかもアフターケアもしっかりしてもらおう」という条件のもとで、幅広く資材調達を行っていく。