

2017年3月期第2四半期決算説明会 主なQ & A

[北海道新幹線]

Q： 北海道新幹線が堅調に推移しているということだが、来期は北海道新幹線の反動減の影響を抑えるために、どのような対策を実施していくのか。

A： 来期に向けて、北海道新幹線が堅調な理由を分析していくことが重要である。東京から函館の航空機とのシェアが拡大しているかどうか、全体としてパイが増えているかどうかということである。特に、仙台や盛岡から函館へは新幹線が得意な時間帯であり、これらの地域間の交流人口が増加すれば底堅い要素になると見ている。来期は、北海道新幹線の開業効果を定着させられるよう対策を実施していきたい。

Q： 北海道新幹線が計画を上回った要因をもう少し具体的に教えて欲しい。

A： まだ上期のすべてを分析しきれていないわけではないが、ODデータ(Origin(出発地)、Destination(目的地)の組み合わせによるご利用人数)によると、仙台と北海道の流動は2015年度対比で大きく増加している。今後はそれを更に伸ばしていきたいと考えている。

Q： JR北海道に対する支援体制に変更はあるのか。

A： JR北海道に対する支援については、現在実施している人や技術面の支援といった枠組みであり、JR北海道に派遣している社員は数名である。JR北海道の経営問題については、JR北海道が解決すべき課題と考えている。

[インバウンド]

Q： インバウンドを、仙台空港から北海道新幹線への利用に結び付けられているのか。

A： 2015年の東北地方における外国人延べ宿泊者数は約60万人にとどまっており、東北地方へのインバウンドは、これから伸ばしていくものと考えている。最近では、東北各県の知事と東北観光推進機構が一体となって、台湾にキャンペーンに行くなどの取り組みを実施した。インバウンドの需要動向を掴みながら、それに合うような商品を設定して、東北地方へのインバウンドのご利用を広げていきたいと考えている。

Q： 3 ヶ年計画の中で、鉄道事業におけるインバウンド収入の増をどのように見ているのか。

A： 2016 年度は鉄道事業におけるインバウンド収入の増を対前年約 40 億円と見ている。上期は計画をやや下回ったものの、通期の計画は変更していない。仙台空港をゲートウェイとして立体的な観光を進めるとともに、東北の冬の祭りや北陸の冬の食の楽しみなどを PR して、海外の方にも広めていきたい。また、2017 年度と 2018 年度は、鉄道事業におけるインバウンド収入の増をそれぞれ対前年 30 億円程度と見ている。

[費用]

Q： CBM (Condition Based Maintenance) の進捗状況は。

A： 一定の期間が経過すれば取り替える TBM (Time Based Maintenance) から、設備の状態を見て取り替える CBM (Condition Based Maintenance) に変えていくことで、一定程度のコスト削減が図れるのではないかと見ている。まだデータを取り始めている段階であり、山手線に入った新しい車両 E235 系で、地上設備や電気設備、あるいは車両の動作を分析している状況である。2020 年あたりを一つのターゲットに、できる限り早めに効果を出していきたいと考えている。

[中期見通し]

Q： 今後の 3 ヶ年計画において、新たに貢献する要素としてどのようなものが考えられるのか。

A： 1 つは大規模開発プロジェクトである。次回の 3 ヶ年計画 (2020 年 3 月期) においては、渋谷駅街区開発が反映される。さらに 1 年が経過して 2021 年 3 月期になると、東京駅北通路や横浜駅西口、竹芝ウォーターフロント、あるいは品川駅の暫定利用などがターゲットに入ってくる。こうしたものが大きな変更要素になってくると考えている。

もう 1 つは、在来線関東圏において着実に収益を上げていくことである。上野東京ラインなどの直通輸送をしっかりとブラッシュアップするなど、お客さまのニーズを分析しながら、より魅力的なものに高めていくことが非常に重要だと考えている。

[品川開発]

Q： 品川開発に関わる投資額の考え方は。

A： 来年度以降の建物計画の都市計画提案に向けてまだ色々な要素が変動すると思うが、現時点では、まちづくりに関わる投資額として5,000億円程度を見込んでいる。

なお、品川駅に近いエリアは、品川駅の広場整備や駅改良等と合わせて検討しており後ずれするため、2024年頃の街びらき時には全体の6割程度が完成するイメージである。

Q： 投資額の資金調達について、現状のキャッシュ・フローあるいは社債も含めた借入金で賄えるのか。

A： 当社のキャッシュ・フローで賄えるような範囲ではないかと考えているが、他社との提携や資金調達の方法等について、どのようなやり方がいいのかを模索していきたい。

以 上