

2019年3月期第2四半期決算説明会 主なQ & A

[運賃]

Q： 「変革 2027」数値目標（2022年度）では、運輸事業が増収減益となっているなか、運賃値上げをできないのか。

A： 鉄道事業の運賃の上限の改定にあたっては、鉄道事業者の申請を受けて、国土交通大臣が、能率的な経営の下における適正な原価に適正な利潤を加えた総括原価を超えないかどうかを審査して認可することとなっている。

この観点からすると、今の当社の経営状態では、運賃値上げが可能な状況ではないと考えている。したがって、現行の運賃水準を前提に、生産性を向上させることなどにより、経営体質を強化することが、当面の優先事項となる。

[整備新幹線]

Q： JR各社に対して、整備新幹線の追加負担を求める声が出ているようだが、御社のスタンスはどのようなものか。

A： 整備新幹線の貸付料については、開業後30年間の需要予測および収支予測をもとに、営業主体である当社の受益に基づいて算定された額（30年間定額）に、租税および管理費を加えた額を基準として定められており、それ以外の追加的な負担はないものと考えている。

[営業費用]

Q： 物件費その他における警備委託について、上期で対前年+22億円となったが、今後の警備そのものに対する考え方は。

A： 駅やホームなどの鉄道施設を安全にかつ安心してご利用いただく観点、および東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会を見据えてセキュリティを向上させていく観点で警備を強化していることに加え、労務単価が上昇している影響もあると考えている。これに対し、人による警備から機械による警備に置き換えることで、イニシャルコストとランニングコストの全体を考慮してコストダウンを図っていくことを検討している。なお、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会時がピークであり、それ以降は、一定程度、落ち着くものと考えている。

[流通・サービス事業]

Q： 2022年度数値目標を達成するための道筋を、どのように考えるか。

A： 東京駅北通路周辺整備の開業に伴い、年間の収益見込みを約200億円と見込んでいくと共に、既存の流通・サービス事業を磨き上げることで約200億円の増収を見込んでいる。2022年度数値目標を達成するには、さらなる増収が必要などところだが、今後も大型の開発案件が順次開業していくので、そうしたものをしっかりと取り込むことを含めて、新しい事業展開を「NEXT10」の中で実施していくことによって目標を達成していきたい。

[IT・Suica事業]

Q： 政府がキャッシュレス化を推進するなか、御社のSuica事業に対する考え方は。

A： 昨年度は、マクドナルドをはじめとした複数の大型チェーン店をSuica加盟店として拡大し、今年度は、「Google PayでのSuicaサービス」や「Mizuho Suica」を開始した。今後も、交通系ICカードとしての強みを生かしながら、外部の技術や知見、サービスとSuicaをこれまで以上に連携させていくと共に、引き続き全国の相互利用事業者と協力して加盟店拡大や利用促進に取り組んでいくことが、現在のSuicaの基本的な方向性である。

Q： 2022年度に、Suica等電子マネー利用件数3億件/月を達成した場合、どの程度、収益や利益が増加するのか。

A： 本年7月には、Suica等交通系電子マネーのご利用件数は2億件/月を達成したものの、3億件にすることは、非常にハードルが高いと考えているが、目標達成にむけて各種施策に取り組んでいく。なお、Suica等交通系電子マネーを店舗等でご利用いただくことで手数料収入が上がることとなり、3億件にすることで、一定程度、収益・利益貢献することとなる。

[技術イノベーション]

Q： イノベーションを進めるために、今回、新しい組織を作ったということだが、どのようなことを取り組んでいるのか。

A： 従来は、本社内に研究開発や技術開発を行うセクションがいくつかに分かれていたが、それを一体化して、系統横断的にイノベーションを推進する体制を、本年6月に立ち上げ、常務取締役をトップとした。基本的な考え方は、オープン・イノベーショ

ンを進めるということで、モビリティ変革コンソーシアムを立ち上げ、モビリティ・リンケージ・プラットフォームの実現のために、本年 8 月には都内でバイクシェアを開始しており、11 月にはタクシーとの実証実験を始める予定。また、生活サービスの分野でも赤羽駅ホームでの無人店舗の実証実験を始めており、鉄道営業面ではチケットレス化を推し進めている。今後も具体的な進捗や取組みを、適宜プレス発表していく。ご期待していただきたい。

Q： モビリティ・リンケージ・プラットフォームはどのような形で収益・利益に貢献（マネタイズ）するのか。

A： モビリティ・リンケージ・プラットフォームを構築することで、全体としてお客さまの流動が増えることによって、鉄道会社としての輸送サービス面でのメリットがあると共に、ベースとなるシステムを当社が開発することにより、利用手数料を稼ぐことができるというメリットがある。ただし、現在、実証実験を開始したところであるので、もう少し中長期的な視点で、プラットフォームを構築し、収益・利益化していくものと考えている。今後、実証実験を進めていく中で、お示ししていきたい。

以 上