

2021年3月期第3四半期決算及び  
グループ経営ビジョン「変革2027」の新たな数値目標の設定についての説明会 主なQ & A

[コスト削減]

Q: 来期のコスト削減の考え方は。

A: 2021年度の業績見通しの詳細は、期末決算の際に発表する予定である。説明会資料にもあるとおり、運輸収入は2021年度は厳しい状況が想定されることから、コスト削減は特に力を入れて取り組む。コスト削減については、中長期的に効くものと、短期的に効果を出すためのものの両方があるが、次年度は両方を行い、しっかりと黒字を確保する。

[運輸収入見通し]

Q: 定期利用と出張需要について、コロナ前ほどの程度までの回復を想定しているか。

A: 定期はコロナ前の85%から90%の中間程度で横ばいと見通している。テレワークの浸透に伴い、第3四半期においても戻りが良くなかったことから、このような予想としている。従前定期券を購入していたお客さまの通勤日数が減り、回数券等にシフトしたことも想定されるため、3月から実施する「リピートポイントサービス」等も活用して、需要を取り込んでいきたい。  
出張需要については、新幹線のご利用の見通しを紹介させていただく。ウィズコロナの時点では、新幹線全体でコロナ前の約80%の収入と想定し、その内ビジネス70%・観光90%と想定している。また、ポストコロナでは新幹線全体でコロナ前の9割程度の収入と想定し、その内ビジネス80%・観光100%と想定している。なお、これらは新幹線での基礎ベースの回復の見通しであり、更に運輸収入を底上げするために、イールド管理等により増収に取り組んでいく。

[運輸事業の利益率]

Q: 今後の運輸事業の利益率は、2015～2018年度頃の水準には戻らないのか。

A: CBMやワンマン運転の拡充、チケットレス化による駅業務の効率化等は更に進めていく。地方路線においては更に設備をスリム化し、メンテナンスコストを下げしていく。  
また、3月のダイヤ改正からは終電の繰り上げを行うことから、工事は更に効率的に行われることとなる。現時点では(建設工事費を含めて)数十億円のコスト削減を見込んでいるが、工夫次第で更に効果を拡大できると考えている。さらに、「オフピークポイントサービス」などによっても、ピークを平準化しコスト削減につなげていく予定であり、これらによって運輸事業の利益率の向上に取り組んでいきたい。

〔「変革 2027」の新たな数値目標〕

Q： 今回の5カ年の数値目標は、見通している収入の前提で達成する最低限の利益目標なのか。

A： 現時点で想定し得る限りの要素を織り込んで中期的な数値目標を設定し、これに向け具体的な取り組みを行っていくべきであるという考えのもと、今回発表させていただいた。

運輸収入について、足元は流動的ではあるものの、5年後については従来から申し上げているように基礎ベースではコロナ前の水準には戻らないと考えている。利益水準等については、これで会社として満足しているわけではなく、現段階で見込めるコストダウンを織り込んだ計画であるので、今後さらに深掘りをしていきたい。

Q： 通勤定期の値上げ、値下げなどの効果を随時反映するなど、数値目標は経営環境の変化に合わせてローリングをしていくのか。

A： 今後の経営環境の変化に応じて、必要であればローリングや改定にも取り組んでいきたいと考えている。

通勤定期の値上げ・値下げについて、現在検討しているのは、オフピーク時間帯用の定期券は運賃を下げ、ピークでもお使いいただける定期券は運賃を上げ、トータルで収支中立という制度設計である。これにより、混雑緩和、ピーク平準化を図りコストを削減していく。

以 上