

2023 年 3 月期決算説明会 主なQ&A

※ 当日の質疑応答をそのまま書き起こしたのではなく、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

[鉄道事業の持続可能性]

Q: 持続可能な鉄道事業の利益はどの程度だと考えるか。人口減少が進むと、固定費が多い鉄道事業は維持が困難になるのではないか。

A: 収支で考えながら事業運営していく。今後、中央快速線へのグリーン車導入や新幹線の敦賀延伸・札幌延伸なども控えていることから、増収とコストダウン両側面の努力をしていく。併せて、鉄道の事業特性を活かせない線区においては、様々な選択肢の中から持続可能な交通体系について検討していく。

[運賃・料金制度]

Q: 鉄道事業は 2027 年度時点でもコロナ前の利益に戻らない計画だが、今後どのような経営を行っていくのか。運賃・料金制度の見直しに関する議論が国土交通省でも進んでいるが、仮に変更できる状況になった場合には、会社としてどのようにしていきたいのか。

A: 現在国土交通省での議論が進められている最中である。本議論の方向性や結論を見た後に、当社としての対応をお示ししたい。

今年3月からは、オフピーク定期券の導入を開始しており、柔軟な運賃も実現させることができたと考えている。運賃・料金制度は国鉄時代からのものを踏襲しており、非常に複雑な体系になっていることから、制度全体をよりシンプルで柔軟なものにしていきたい。

[インバウンド需要]

Q: ニューヨークタイムズ紙の「今年行くべき世界の旅行先」に盛岡が選ばれるなど、今後もインバウンド消費は増加が見込まれるが、当社や当社提携のホテルで宿泊比率を上げるための取組みは。

A: インバウンド需要はコロナ前まで全国的に増えていたが、残念ながら東北や上信越エリアへの流動は比較的少なかった。

一方この冬は、盛岡だけでなく、山形や長野のスキーのご利用も多かった。我々のエリアにお越しいただくためのプロモーションも進めている。

宿泊でもインバウンドの比率は高まっていることから、今後インバウンドも意識した宿泊商品を充実させ、当社グループホテルで需要を獲得していきたい。

[オペレーションコスト削減]

Q: オペレーションコスト削減 1,000 億円の積み増しは行わないのか。

A: 今回、当初の目標としていた 1,000 億円の削減見通しが立ったところである。今後は更なる収支改善

を具体的に進めたいと考えている。今は社内での計画段階だが、いずれ具体的な数値をお示ししていきたい。

[不動産開発]

Q：高輪ゲートウェイシティはテナントリーシングを進めているとのことだが、業界としてはオフィスビルの大量供給により空室率は上昇している。当社のオフィスは問題無いと考えているが、リーシングの手応えや周辺オフィスに対する競争力を改めて教えて欲しい。

A：高輪ゲートウェイシティについては、「進化し続けるまち」として開発している。リーシングは現在進めている最中だが、テナントや利用する方と一緒に進化していくまちづくりを目指していく。

当社グループの不動産は駅に非常に近い所に位置しており、空室率は足元でも低い水準である。これからのプロジェクトにおいても、市場における競争力は引き続き高めていけると考えている。

以上