

2024年3月期決算および経営戦略 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。

[新幹線]

Q: これまではJR他社と比較して新幹線の需要回復が遅れていたが、2025年3月期の新幹線運輸収入を強く見込んでいる理由は。

A: コロナ前の新幹線需要は、ビジネスが半分、レジャーが半分という構成であったが、コロナ後はビジネス需要の落ち込みを、レジャーでどこまで回復させるかが課題である。2025年3月期はレジャー需要を喚起する商品設計の強化とインバウンドの需要増加により更なる増収を見込んでいる。また、3月の北陸新幹線敦賀開業による増収額として約80億円を見込んでいる。

Q: 北陸新幹線敦賀開業による増収額は約80億円とのことであるが、開業から1ヶ月が経過した現時点で流動の変化をどのように分析しているのか。

A: 首都圏から北陸に向かうお客さまは、他の交通機関からの転移と新たな需要によって、約2割増加している。開業フィーバーで終わらせず、需要を継続することが、2025年3月期の新幹線ビジネスの事業戦略となる。

[回転型ビジネス(収益不動産販売事業)]

Q: 当社は賃貸等不動産の含み益が大きく、含み益を考慮したPBRは1倍を下回っている。大手不動産各社のように資産効率を意識して、固定資産の売却を加速することは考えていないか。

A: これまでは開発した物件をファンドの中に組み入れることで、開発利益を早期に回収してきた。今後も利回りの高い物件等は、回転型ビジネスの中に組み入れることで流動化を続けていきたい。

Q: 回転型ビジネスの規模について、1年で200~300億円程度の水準を示しているが、これを引き上げることは考えていないか。例えば、一時的に1年で500億円程度の規模になる可能性はないのか。

A: 1年で200~300億円程度というのは目安であり、事業環境に応じてこれよりも大きくなることもある。

[ROE]

Q: コロナを経てROEが低下してきているが、今後はどれくらいのROE水準をめざすのか。ROEを向上させるために、資産の有効活用や売却といった戦略を取る可能性はあるか。

A: 今後はTAKANAWA GATEWAY CITYのような大きな投資案件が複数控えており、これらの収益を取り込めるようになれば、ROEは着実に改善していくと考えている。具体的な目標数値は示していないが、ビジネスプランを着実に進めROEの向上をめざしていく。

[運賃改定]

Q: 運賃改定のためのシステム構築に1年半から2年程度かかるという事であるが、他社はより短時間で運賃改定を実現した事例がある。当社で運賃改定のためのシステム構築に時間がかかる理由は。

A: Suica や PASMO のように広範囲で相互乗り入れするシステムでは、改修規模が非常に大きく時間がかかるためである。当社でも、オフピーク定期券のような発売のみの改定であれば、比較的短時間でシステム構築できることもあるが、運賃改定のような全面的なシステム構築となると、1年半から2年程度の準備期間が必要となる。

以上