

2025年3月期 第3四半期決算説明会 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。

[経営全般]

Q: 次期経営ビジョンは、運賃改定の認可状況を見定めて公表するのか。

A: 2025年度のできるだけ早い段階で公表したい。当社として可能な準備を進め、運賃改定の認可を受けた後に速やかに公表していきたい。

Q: 従来は、年間に借り換える金額は3,500億円程度であり、金利が1%上昇すると支払利息は35億円程度増加するとの説明であったが、金利が上昇する中で、金利に対する感応度に変化はあるか。

A: 金利上昇に対する感応度に変化はない。今後もこれまでと同様に、支払金利の固定化、調達年限の長期化、有利子負債償還額の平準化に努め、金利上昇の影響をコントロールしていく。TAKANAWA GATEWAY CITY や OIMACHI TRACKS をはじめとする成長投資を今後も継続するため、賃貸等不動産の含み益の顕在化も含めてキャッシュを捻出し、成長投資に充てていく。

Q: 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」において記載されている「資産の有効活用」は、具体的にどのように「資産の効率化」に繋がるのか。

A: はこビュンのように、モビリティのアセットを生活ソリューションで活用することで、アセットを増加させることなく新たなサービスに繋げていく。また、当社グループで資産を活用するだけでなく、自治体への駅舎の無償譲渡等により、地域での資産の有効活用を進めていく。さらに、鉄道事業は固定資産が莫大であるため、全社員の日々の地道な取組みによって資産の有効活用を進め、資産の効率化につなげていく。例えば、現在のご利用状況に見合わない過剰な設備が残っている場合には、ご利用状況に即した設備のスリム化等、様々な選択肢をもってB/Sをコントロールしていく。

[Suica]

Q: Suicaの将来構想として掲げているウォークスルー改札は、現在のFeliCaの技術の延長線上で実現をめざすのか、新たな技術によって実現をめざすのか。

A: 今後10年以内にウォークスルー改札の実現をめざしており、実現時期についてはさらに前倒したいと考えている。これまで、リアルで改札機へのタッチが必要なこと、チャージ上限額が2万円であること、利用可能エリアが分断していることの3点が、Suicaの利便性向上を妨げる「当たり前」であった。その1つであるタッチレスを実現するため、携帯電話・スマートフォンの位置情報を活用したウォークスルー改札の実現をめざす。ただし、全ての改札機をウォークスルー改札に置き換えるには、鉄道他社への展開も含めて時間がかかると考えており、当面の間は改札機へのタッチも併存することになる。

[2024年度の業績予想]

Q: 各セグメントの決算実績が計画を上回っているように見受けられるが、業績予想を修正するほどではないのか。あるいは、第4四半期に何らかの大きなコストや損失が発生する見込みか。

A: 第4四半期に大きな損失が出ることは想定しておらず、年度末に向けて計画通り進捗していくと考えている。全体的に上振れ傾向ではあるが、計画に対して大きな差異が出ることは見込んでいない。

[運輸収入]

Q: 第3四半期単独の運輸収入は計画を上回っており、第2四半期以前とはトレンドが変化している。その要因をどのように分析しているか。

A: 夏は猛暑や自然災害等による出控えがあり、第2四半期から第3四半期にご利用が一定程度シフトしたと考えている。また、北陸新幹線敦賀開業効果をはじめとする観光需要の増加も寄与したと考えている。

Q: 第3四半期の運輸収入の好調なトレンドを、今後どのように維持していくのか。

A: 第4四半期は閑散期となるため、乗車効率の向上に向けて、さらなるインバウンド需要の獲得に取り組む。また、平日のご利用や足の長いご利用をさらに増やすことも課題であり、第4四半期は、2月から3月を利用期間とする「旅せよ平日！JR東日本たびキュン♡早割パス」の発売を開始している。現時点の発売状況は昨年度を約30%上回っており、このような施策を閑散期の乗車効率向上につなげていく。

首都圏の平日自動改札利用が80%程度で推移している一方、定期収入はコロナ前比85%まで回復してきた。さらなる出社回帰で定期券の購入を促す企業が増えていくことを期待している。

在来線関東圏は既にコロナ前の水準を上回っており、輸送の安定性確保に努めていく。

なお、第4四半期の計画には、前年度うろう年からの反動減として30億円程度を織り込んでいる。

Q: 第3四半期にインバウンド運輸収入が盛り返したが、路線別のご利用状況に特徴はあるか。

A: 白馬や山形が好調であり、ガーラ湯沢もタイのお客さまを中心に好調である。東南アジアへのPR強化の効果が出てきている。第3四半期累計のインバウンド運輸収入は295億円を計画していたところ、対計画▲15億円であったが、第3四半期単独では計画を約3.6%上回った。雪やスキーがインバウンドのキラーコンテンツとなっているため、第3四半期に引き続き、第4四半期においてもスノーレジャー需要を取り込み、インバウンド収入を積み上げていく。

[不動産・ホテル]

Q: 第4四半期の不動産・ホテル事業の営業利益をどのように見込んでいるか。不動産販売のさらなる積み上げの可能性や、TAKANAWA GATEWAY CITYの開業費用等の要素はどうか。

A: 不動産販売による営業収益は通期で約300億円と計画しているが、社宅跡地の販売の上振れ等によって、計画を上回る可能性もあると考えている。TAKANAWA GATEWAY CITYは、第4四半期から来期にかけて、費用が先行して計上される見込みである。

以上