

2025 年 3 月期決算および 2026 年 3 月期経営戦略に関する Web 一斉取材 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。

[新グループ経営ビジョン]

Q: 新グループ経営ビジョンの時間軸は、中長期ビジネス成長戦略「Beyond the Border」で掲げている 2034 年 3 月期までとなるのか。

A: 新グループ経営ビジョンでは、概ね 10 年後に当社が目指す姿を示していきたい。一方、定量的な目標を示す時間軸は議論中ではあるものの、経営の変化点を織り込んだ時間軸での設定を検討している。

[株主還元]

Q: なぜこのタイミングで配当性向 30%の実現を意識したのか。

A: 現グループ経営ビジョンにおいて、中長期的に総還元性向 40%及び配当性向 30%の実現をめざしている。足元では成長投資に優先的にキャッシュを振り向けるものの、配当性向 30%は每期実現していきたいと考えている。今後も設備投資や業績の動向等を踏まえ、株主還元を着実に充実させていきたい。

[運輸事業]

Q: 運輸事業の営業利益について、2025 年 3 月期は計画未達、2026 年 3 月期は若干の増益にとどまる計画である。今後、運輸事業の費用増にどのように対応するのか。

A: 日本全体で賃金の引き上げが進む中、当社グループにおいても人件費の増加が見込まれるため、運輸事業の営業利益を大きく伸ばすことは難しい。賃金の引き上げや物価高騰・労務単価上昇などに応じて運賃・料金を柔軟に改定できるよう、運賃・料金制度のあり方自体を見直すことを継続的に国に働きかけていきたい。

[人件費見通し]

Q: 2026 年 3 月期は単体人件費が大きく増加する見通しである。これまでは単体人件費は減少傾向にあったが、社員数の見通しなど変化点にあるのか。

A: 2026 年 3 月期は約 6.1%の賃金引き上げを実施する。加えて、これまでは定年退職を迎える社員が多く、社員数は減少傾向が続いてきたが、今後は社員数の増加傾向を見込んでいる。このため、賃金引き上げと社員数増の影響が人件費の増加要因になると見ている。

[不動産販売]

Q：不動産販売規模を拡大するにあたり、マチナカの不動産取得・開発が中心になっていくのか。

A：「駅を中心としたまちづくり」で保有する不動産の一部を販売することが中心である。加えて、2024 年 7 月に設立した JR 東日本不動産(株)を通じて、社有地開発やマチナカ不動産の取得・開発にも取り組んでいく。

Q：2025 年 3 月期の不動産販売収入が計画より上振れた要因は。

A：不動産販売件数が計画を上回ったためである。これまでも決算説明会等において不動産販売規模を拡大する意思を示してきたところである。決算説明資料 P.12 に記載の通り、2026 年 3 月期の不動産販売収入も増やしていきたい。

Q：不動産ファンド事業における資産運用規模の目標について、これまでは 2028 年 3 月期に累計 4,000 億円を目指すとしてきたが、新グループ経営ビジョンではさらなる規模拡大を目指すのか。

A：決算説明資料 P.44 に記載の通り、2026 年 3 月期に累計 4,200 億円を目標としていることから、中長期的にはさらなる規模拡大を目指すことができると考えている。

以上